

LIBRARY

SEP 8 - 1972



LT
GV
RH
ML
ML
ML
EX
ES
MC

Sommet des Dix. Ne pas en attendre l'impossible, Y. de L'ECOTAIS. — Le « système de la Méditerranée », F. PERROUX. — Les investissements étrangers, un point de vue américain, H. S. BLOCH. — L'attitude du secteur privé à l'égard des investissements étrangers, P. SCOHIER. — Point de vue d'un syndicaliste face aux investissements étrangers, M. BOULADOUX.

REVUE DU

MARCHÉ COMMUN

N° 156

JUILLET/AOUT 1972

QUI

- FABRIQUE QUOI
- EST CE FABRICANT
- REPRÉSENTE QUI
EN FRANCE



Trois questions si souvent posées qu'elles finissent par constituer une rengaine quotidienne chez tous ceux qui cherchent, soit des fournisseurs, soit des débouchés pour leurs productions. Plutôt que de vous attrister devant le temps perdu par vos collaborateurs à la recherche de réponses satisfaisantes, ayez sous la main le seul ouvrage qui vous livrera immédiatement les renseignements souhaités :

Les trois tomes du KOMPASS-FRANCE.

- 1° Qui fabrique (ou fournit) Quoi ? Une nomenclature traduite en quatre langues ; 37 sections industrielles ; 560 tableaux IBM pour 22 000 produits nomenclaturés.
- 2° Qui est ce fabricant, qu'elles sont ses activités ? Pour chaque firme présente dans le Tome I, une fiche signalétique donne les renseignements administratifs, sociaux et commerciaux (classement géographique).
- 3° Qui Représente Qui en France ? Volume d'index : 22 000 produits (liste en 4 langues) ; 40 000 firmes

répertoriées ; 11 000 sociétés étrangères représentées en France.

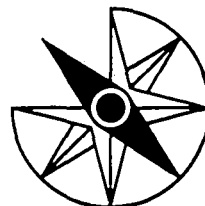
KOMPASS-FRANCE est le Répertoire Général de la Production Française.

Il existe, pour les utilisateurs, onze KOMPASS professionnels, « tirés à part » du KOMPASS général et donnant les mêmes renseignements pour des branches précises : Alimentation française ; Bâtiment, Travaux Publics ; Chaudronnerie, Constructions Métalliques ; Chimie, Plastiques, Caoutchouc ; Electricité, Electronique, Industrie Nucléaire ; Précision, Optique, Horlogerie ; Spécial Services ; Sidérurgie, Métallurgie, Fonderie ; Textile, Habillement ; Petite Métallurgie ; Machines-Outils, Soudage.

L'Organisation Internationale KOMPASS, à laquelle appartient KOMPASS-FRANCE, édite des KOMPASS Nationaux pour douze pays d'Europe : Autriche ; Belgique, Luxembourg ; Danemark ; Espagne ; Grande-Bretagne ; Hollande ; Italie ; Norvège ; Suède ; Suisse ; Allemagne (à paraître début 1972).

KOMPASS

KOMPASS-FRANCE
est édité par la S.N.E.I.
22, avenue Franklin-D.-Roosevelt,
PARIS-8^e. Tél. 359-99-44



LES ÉDITIONS TECHNIQUES ET ÉCONOMIQUES

3, rue Soufflot, Paris-5^e - 033-23-42

Stratégie en face d'une demande aléatoire

par **Claude WILLARD**

Docteur de l'Université de Paris

Conseiller en Recherche Opérationnelle

Office de Planification et de Développement
du Québec

L'auteur, docteur de l'Université de Paris en Mathématiques Appliquées, tour à tour professeur, ingénieur-conseil, fonctionnaire international, a eu l'occasion de travailler et de publier dans de nombreux pays de traditions et d'idéologies différentes.

Cette expérience du monde lui a donné un souci particulier de clarté dans l'exposition et de rigueur dans le raisonnement.

Les théories présentées dans cet ouvrage sont récentes et purement originales. Elles sont susceptibles d'applications pratiques à de nombreux domaines : qu'il s'agisse de gouvernement ou d'entreprises il faut faire des prévisions, élaborer des politiques face à un avenir aléatoire.

L'auteur a réussi à distinguer plusieurs familles de problèmes, pour lesquels il présente des solutions mathématiques inédites, et une interprétation économique également originale. Ces problèmes appartiennent à la catégorie appelée **Programmation Mathématique en univers aléatoire**. Le lecteur lira avec intérêt cette « tête de pont » sur un terrain à peine exploré. Qu'il s'agisse d'un ingénieur, d'un mathématicien, d'un économiste, qu'il y recherche un supplément de culture générale ou un instrument de travail, il consultera un tel ouvrage avec profit.

112 pages. Format 15 × 21. Broché.

BON DE COMMANDE

Je commande exemplaire(s) de l'ouvrage de M. Claude WILLARD : « **Stratégie en face d'une demande aléatoire** » au prix de 53,75 F. TTC l'exemplaire, soit

au nom des :

ÉDITIONS TECHNIQUES ET ÉCONOMIQUES

3, rue Soufflot, Paris-5^e

C.C.P. Paris 10 737 10

NOM

ADRESSE

DÉPARTEMENT

PROFESSION

Date et Signature :

30 JOURS D'EUROPE

LE

MAGAZINE DE L'EUROPE

vous apporte chaque mois

**TOUTE L'ACTUALITÉ DE L'EUROPE
EN CONSTRUCTION**

- Les progrès de l'union économique et monétaire.
- Les étapes de l'intégration industrielle.
- Les efforts de coordination de la recherche et de la technologie.
- Les péripéties de l'union politique.
- La coopération universitaire.
- Comment vivent les Européens.

30 JOURS D'EUROPE

vous fait vivre en Européen

Par abonnement seulement : 20 F par an.

Offre aux lecteurs

du MARCHÉ COMMUN

Service gratuit d'essai de trois mois sur
simple demande à :

30 JOURS D'EUROPE

61, rue des Belles Feuilles - PARIS-16^e

LE RECYCLAGE DEVIENT UNE AVENTURE PASSIONNANTE...

ENTREPRISE *le prouve chaque semaine à ses
830.000 lecteurs en leur apportant*

Toute l'Information dont ils ont besoin :

L'essentiel de l'actualité économique et politique, en France et dans le monde, vu sous l'angle des affaires.

Les tendances et les prévisions. La conjoncture pensée en vue d'une action immédiate.

Un choix équilibré d'études et de flashes sur une affaire, un secteur ou une profession. Ses activités, ses débouchés, ses perspectives et les hommes qui l'animent.

La Formation permanente qui répond le mieux à leurs exigences :

Par des comptes rendus d'expériences, des cas concrets et des exemples vécus : solutions pratiques et réactions individuelles à des problèmes qui peuvent se poser à toutes les entreprises.

Par l'exposé des méthodes et des techniques nouvelles utiles à l'action professionnelle : leur mode d'utilisation et les possibilités qu'elles offrent.

« ENTREPRISE » assure ainsi chaque semaine le recyclage de ses lecteurs et donne à tous les cadres soucieux de progresser et d'élargir leur champ d'action professionnel, un extraordinaire moyen de promotion.

Chaque semaine lisez ENTREPRISE, en vente partout
le jeudi — le numéro 3,50 F. Pour vous abonner, adressez-vous
13, rue Saint Georges - Paris 9^e

Revue du
**MARCHÉ
COMMUN**

3, RUE SOUFFLOT, PARIS-V^e — Tél. 033-23-42**SOMMAIRE****PROBLEMES DU JOUR**

Sommet des Dix. Ne pas en attendre l'impossible, par Yann de L'ECOTAIS 569

L'ECONOMIQUE ET LE SOCIAL DANS LE MARCHÉ COMMUN

Le « Système de la Méditerranée », par François PERROUX, Professeur au Collège de France 572

Les investissements étrangers, un point de vue américain, par Henry Simon BLOCH, Professeur, School of International Affairs, Columbia University, New York 578

L'attitude du secteur privé à l'égard des investissements étrangers, par P. SCOHIER, Directeur général de la Compagnie belge de participations Paribas (Cobepa) 585

Point de vue d'un syndicaliste face aux investissements étrangers, par M. BOULADOUX, Président de la Confédération Mondiale du Travail, Vice-Président du Bureau du Comité économique et social 592

ACTUALITES ET DOCUMENTS

La vie du Marché Commun et des autres institutions européennes 603

Bibliographie 605

Congrès - Colloques - Séminaires 606

*Les études publiées dans la Revue n'engagent
que les auteurs, non les organismes, les services
ou les entreprises auxquels ils appartiennent.*

© 1972 REVUE DU MARCHÉ COMMUN

Voir en page VI les conditions d'abonnement ♦

Zusammenfassung der wichtigsten in der vorliegenden Nummer behandelten Fragen

TAGESPROBLEME :

Das Gipfeltreffen der Zehn. Nichts Unmögliches erwarten, von Yann de L'ECOTAIS
..... Seite 569

Ein Stattfinden des Gipfeltreffens wird notwendigerweise bedeuten, dass die Zehn ihre ehrgeizigen Pläne gemässigt haben. Es wird sich nicht darum handeln, Schritte von grosser Tragweite zu unternehmen; vielmehr soll die Gemeinschaft wieder einen kleinen vorsichtigen Schritt nach vorne tun, indem jedes Mitglied zu gewissen Konzessionen bereit ist. Wie jedoch sollen diese Gipfeltreffen geartet sein? Als ausserordentliche oder in regelmässigen Zeiträumen stattfindende Begegnungen?

WIRTSCHAFTS- UND SOZIALWESEN IN DER E.W.G. :

Das « System des Mittelmeers » von François PERROUX, Professeur am Collège de France ..
..... Seite 572

Im Wirtschaftsgefüge unserer Zeit kann das Mittelmeer weder stückweise noch als ausser der Welt liegend begriffen werden. Jeder Gesichtswinkel, parzellenhafter oder « provinzieller » Art, hinsichtlich der Gegenwart und der Zukunft des Mittelmeers, birgt einen für unsere Zivilisation gefährlichen Irrtum in sich. Der Zusammenhang des Mittelmeersystems wird, in industrieller Hinsicht, bedingt von der Struktur der Weltmächte. Die Wirksamkeit dieser Struktur beruht jedoch, zumindest teilweise, auf ideologischem Wettkampf und auf den Plänen, die die gegnerischen Lager vorschlagen. Der westliche Mensch, der ohne sein Wissen Anhänger der Lehre Saint-Simons ist, ändert die Welt durch Kredit und Industrie; er träumt vielleicht im geheimen von einer « weltweiten Vereinigung ».

Die ausländischen Investitionen, ein amerikanischer Gesichtspunkt, von Henry Simon BLOCH, Professor, Schule für internationale Angelegenheiten, Columbia University, New York. Seite 578

Der Verfasser beschreibt zunächst die verschiedenen amerikanischen Standpunkte zur Frage der ausländischen

Investitionen, Anschliessend skizziert er die Lage auf diesem Gebiet, das im Wandel begriffen ist und zeigt wie seine Zukunft aussehen könnte.

Die Haltung des privaten Sektors hinsichtlich ausländischer Investitionen, von P. SCOHIER, Generaldirektor der belgischen Gesellschaft für Mitbeteiligungen Paribas (Cobepa). Seite 585

Der Autor erläutert die ausländischen Investitionen in der Gemeinschaft und zeigt ihre Bedeutung. Ferner beschreibt er die Haltung des privaten Sektors in dieser Frage, indem er versucht die Tatsachen herauszuarbeiten. Nach einer Untersuchung der Vor- und Nachteile, die mit diesen ausländischen Investitionen verbunden sind, zieht er gewisse Schlussfolgerungen.

Gesichtspunkt eines Gewerkschaftlers gegenüber ausländischen Investitionen, von M. BOULADOUX, Präsident des Weltarbeitsverbandes, Stellvertretender Vorsitzender des Büros des Wirtschafts- und Sozialausschusses
..... Seite 592

Der Verfasser, ein aktiver Gewerkschaftler, erläutert hier wie, nach seiner Ansicht, die Haltung der Gewerkschaften gegenüber ausländischen Investitionen aussehen müsste. Er zeigt die allgemeine Problematik auf, die mit Investitionen verbunden ist, und beschreibt die Verantwortung, die der Gewerkschaftsbewegung in diesem Zusammenhang zukommt. Er schildert ferner, wie die Gewerkschaften angesichts multinationaler Unternehmen organisiert sein müssten.

AKTUALITÄT UND DOKUMENTIERUNG :

Das Leben des gemeinsamen Marktes und der anderen europäischen Institutionen. Seite 603

Bibliographie Seite 605

Kongresse - Kolloquien - Seminare Seite 606

*Für die in dieser Zeitschrift veröffentlichten
Studien sind nur deren Verfasser, nicht jedoch die
Organismen, Dienste oder Unternehmen, denen sie
angehören, verantwortlich.*

Summary of the main questions dealt with in the present number

CURRENT PROBLEMS :

Summit Conference for the Ten : One cannot expect the impossible, by Yann de L'ECOTAIS page 569

If the summit conference takes place, it will indicate that the Ten have modified their ambitions and that the conference is not intended for the planning of large-scale actions ; it will merely allow the E.E.C. to take a small, new step, carefully, striking a balance among the concessions offered by each country. But what kind of meetings should the summit conferences be : specially-called meetings or regularly-held ones ?

ECONOMIC AND SOCIAL ISSUES IN THE COMMON MARKET :

The « Mediterranean System », by François PERROUX, Professeur au Collège de France .. page 572

The Mediterranean in the economy of our time should be seen all of a piece : it should not be split into parts or viewed separately from the rest of the world. Any fragmented or « provincial » view of the nature and potential of the region is dangerously conducive to error. Industrially, the coherence of the Mediterranean system is conditioned by the world power structure. This structure draws part of its effectiveness from competing ideologies. Western man, subscribing — without knowing it — to the doctrines of the French economic philosopher St. Simon, brings about change in the world by a system of credit and industry. He dreams, perhaps, of a secret universal association.

Foreing investment : An Amerisan point of view, by Henry Simon BLOCH, Professor, School of Interational Affairs, Columbia University, New York page 578

After describing the various American points of view on foreing investment, the author reviews a situation that is

in the throes of change and predicts possible future developments.

Foreing investment : The attitude of the private sector, by P. SCOHIER, Directeur Général de la Compagnie belge de participations Paribas (Cobepa) page 585

The author reviews the scope of foreign investment in the E.E.C. He describes the attitude of the private sector towards such investment, showing the way private businessmen approach the subject when analyzing the advantages and disadvantages linked to foreign investment. The author draws certain conclusions.

Foreing investment : A labour union leader's point of view, by M. BOULADOUX, Président de la Confédération Mondiale du Travail, Vice-Président du Bureau du Comité économique et social page 592

The author, an active labour union leader, offers his interpretation of union attitudes towards foreign investment. Showing the general problem set by investments, he describes the responsibility incumbent upon the union movement and the form the unions must take, confronted with multinational enterprises.

NEWS AND DOCUMENTS :

Activities of the Common Market and other European institutions page 603

Bibliography page 605

Congresses - Colloquies - Seminars page 606

Responsability for the studies published in this Review belong to the authors alone ; the organisations, services or undertakings to which they may belong are in no way involved.

COMITÉ DE PATRONAGE

M. Maurice BARRIER, Président du Conseil National du Commerce ;
M. Maurice BOULADOUX, Président de la Confédération Internationale des Syndicats Chrétiens ;
M. Joseph COUREAU, Président de la Confédération Générale de l'Agriculture ;
M. Etienne HIRSCH, Ancien Président de la Communauté Européenne de l'Energie Atomique ;
M. Paul HUVELIN, Président du Conseil National du Patronat Français ;
M. André MALTERRE, Président de la Confédération Générale des Cadres ;

M. Jean MARCOU, Président honoraire de l'Assemblée des Présidents des Chambres de Commerce et d'Industrie.

M. Pierre MASSÉ, Président du Conseil d'Administration de l'Electricité de France ;

M. François-Xavier ORTOLI, Ministre du Développement industriel et scientifique ;

M. Maurice ROLLAND, Conseiller à la Cour de Cassation, Président de l'Association des Juristes Européens ;

M. Jacques RUEFF, de l'Académie Française.

FONDATEUR : Edmond EPSTEIN

COMITÉ DE RÉDACTION

Jean-Pierre BRUNET
Jean DENIAU
Jean DROMER
Pierre DROUIN
Mme Edmond EPSTEIN
Pierre ESTEVA
Renaud de la GENIERE

Bertrand HOMMEY
Jacques LASSIER
Michel LE GOC
Patrice LEROY-JAY
Jacques MAYOUX
Jacques MÉGRET
Paul REUTER

R. de SAINT-LEGIER
Jacques TESSIER
Robert TOULEMON
Daniel VIGNES
Jacques VIGNES
Jean WAHL
Armand WALLON

Directrice : Geneviève EPSTEIN — Rédacteur en chef : Daniel VIGNES

La revue paraît mensuellement

RÉDACTION, ABONNEMENTS ET PUBLICITÉ

REVUE DU MARCHÉ COMMUN

3, rue Soufflot, PARIS-5^e. Tél. 033-23-42

Abonnement annuel

France 95 F Etranger 105 F

Paielement par chèque de banque de Paris, mandat-poste, virement postal au nom des « EDITIONS TECHNIQUES et ECONOMIQUES », compte courant postal, Paris 10737-10.

Régie exclusive des annonces pour la Suisse et le Liechtenstein :
L'Institut Publicitaire, « Les Garettes », 1295 Mies, près Genève. Tél. : (022) 55.34.11

REPERTOIRE DES ANNONCEURS

Bons du Trésor, p. IV couv. — Cahiers fiscaux européens, p. III couv. — Centre Québécois, p. IX. — Communauté Européenne : 30 jours d'Europe, p. I. — Contrepoint, p. X. — Editions Techniques et Economiques : Le Cinéma... cette industrie, p. VIII ; Stratégie en face d'une demande aléatoire, p. I. — Entreprise, p. II. — Kompas, p. II couv.

PROBLÈMES DU JOUR

SOMMET DES DIX. NE PAS EN ATTENDRE L'IMPOSSIBLE

par Yann DE L'ECOTAIS

Depuis de longues années, la Communauté Européenne a vécu, comme un funambule, en laissant subsister deux ambiguïtés fondamentales : l'une a trait à ses relations avec le reste du monde et particulièrement les Etats-Unis, l'autre à la façon dont les pays qui la composent entendent promouvoir leur unité : l'essentiel en quelque sorte. Elles n'ont pas empêché — pas trop en tout cas — la construction européenne de progresser, vaille que vaille. Ces ambiguïtés seront-elles levées, lors du Sommet des Chefs d'Etat et de gouvernement des Dix, à Paris au mois d'octobre ? Rien n'est moins sûr, soit parce que le Sommet finalement sera renvoyé à des jours meilleurs, soit plus probablement parce que les gouvernements auront trouvé — ce qui ne serait pas le cas dans la première hypothèse — les moyens d'éviter les choix décisifs. La Communauté, dans ce cas, continuera, pas plus mal, mais sans doute pas sensiblement mieux.

Ce n'était pas manquer d'ambition que de projeter un sommet dont l'ordre du jour prévoyait la définition des relations avec les pays tiers (dont les Etats-Unis), le renforcement de la CEE donc le caractère plus ou moins communautaire de certaines actions, des progrès dans les domaines politique et institutionnel enfin. Depuis l'échec du Plan Fouchet d'union politique et la grande crise de 1965, la plupart de ces thèmes étaient devenus tabous. On faisait

« comme si », et personne n'en parlait. Tout d'un coup l'ensemble du « linge sale » européen était ramassé sur la table, pour le grand nettoyage. Mais l'improvisation, même de talent — car ce sommet fut, dans sa conception initiale, improvisé — ne remplace pas toujours le lent cheminement des idées et des hommes.

Il y a quelques mois, le gouvernement français venait d'ouvrir — non sans une certaine mise en scène — les portes du Marché commun à la Grande-Bretagne. L'opération, qu'ici ou là, on a pu prendre comme une sorte de « conversion » de la France, a peut-être été mal interprétée. Mal interprétée à Paris d'abord, où on a pu imaginer que l'on s'ouvrait ainsi dans les autres capitales européennes une ligne de crédit et que le moment était venu de l'exploiter. Mal interprétée ailleurs aussi, où on a pu imaginer que la France rentrait dans le rang. Equivoques que l'idée du sommet a entretenues. Mais était-il raisonnable de croire que l'Allemagne, les pays du Bénélux ou l'Italie étaient maintenant moins « atlantistes », ou qu'à l'inverse la France se préparait à tourner casaque ? Que la Haye ou Bruxelles abandonnaient leur thèse sur l'intégration communautaire ou qu'à l'inverse la France adoptait ces thèses ? Que l'entrée de la Grande-Bretagne allait contribuer à éclaircir la situation, ou mieux faire pencher la balance dans un sens ou dans l'autre ?

Au contraire, les réalités politiques intérieures des trois plus grands pays de la Communauté élargie ne pouvaient qu'entraîner un durcissement des positions. L'ouverture à l'Est difficilement réussie, le gouvernement de Bonn ne peut que rechercher, sous la pression de la CDU, une forme de compensation, d'équilibre, à l'Ouest ; par un succès européen évidemment, mais certainement pas un succès européen qui aurait le moins du monde l'air de se forger contre les Etats-Unis. Les difficultés que connaît le gouvernement de M. Edward Heath sont focalisées par l'opposition travailliste — et ceci sans grande honnêteté de la part de celui-ci — sur l'adhésion au Marché commun ; de quoi, très certainement, inciter les conservateurs à se hâter le plus lentement possible et à rester dans l'expectative. Quant à la France, le succès mitigé qu'a constitué le référendum, l'approche des élections législatives avec une gauche qui accuse le gouvernement de « mollir » en politique étrangère, ne peuvent qu'inciter le Président Pompidou, « tout à trac », à durcir le ton, retrouvant des accents gaulliens.

« Nous ne sommes d'accord sur rien ou presque », disait il y a quelques semaines M. Pompidou à la reine Juliana. Pour peu diplomatique qu'il soit, ce commentaire aurait pu être fait, aussi, dans d'autres lieux et face à d'autres personnes. Ce qu'il faudrait ajouter, c'est que les divergences entre les Etats européens — c'est-à-dire en la France et la plupart de ses partenaires — ne sont pas nouvelles, et qu'il n'y avait pas de raison qu'elles disparaissent comme par enchantement, sous le prétexte que l'on prononçait le mot magique de « sommet ».

L'Europe n'est pas mûre, visiblement, pour de « grandes décisions ». On peut le regretter, car elle va se trouver engagée d'ici 1974 dans trois négociations importantes où se jouera, dans une certaine mesure, son avenir : à savoir le nouveau « round » commercial, la réforme du système monétaire international et la conférence européenne de sécurité et de coopération. Mais est-ce une raison pour ne pas tenir le Sommet ? Non, dès lors que justement, on analyse sereinement la situation et que l'on considère qu'il faut progresser à partir des éléments dont on dispose.

Si finalement le sommet a lieu, cela signifiera donc forcément que les Dix auront modéré leurs ambitions, qu'ils seront revenus à une vision plus réaliste de leurs aspirations et de leurs moyens, en esquivant ou repoussant quelques problèmes trop brûlants. Les questions institutionnelles, par exemple, ne seront pas posées en tant que telles, ni celles qui concernent les

rapports avec les Etats-Unis. Quant à la création d'un secrétariat politique européen, il serait évidemment plus sage de n'en débattre que lorsque les esprits se seront un peu calmés.

Pas de grands dessins, mais la recherche de progrès concrets et immédiats. C'est l'état d'esprit qui prévaut maintenant. Mais il ne faut pas se leurrer. Du côté belge par exemple, où l'on fait preuve d'un grand souci d'arrondir les angles, on dit volontiers que le Sommet serait un succès s'il aboutissait à des décisions communautaires concernant l'avenir de l'union économique et monétaire d'une part, la politique vis-à-vis du tiers monde, d'autre part. C'est là une thèse considérée de façon très favorable à Paris. Soit.

Mais dans la définition d'une prochaine étape pour l'intégration économique et monétaire, il est clair que les Etats membres ne pourront pas éviter de préciser leur position en ce qui concerne le système monétaire international, le rôle du dollar, donc en ce qui concerne les relations avec les Etats-Unis. En outre, il leur faudra bien discuter des modalités selon lesquelles se développera cette intégration économique et monétaire, dans le cadre communautaire et au sein des institutions de la Communauté, selon les procédures prévues par le Traité de Rome, ou en marge de la CEE selon, par exemple, des procédures de type plus « intergouvernementales » ? Pourra-t-on éluder aussi le problème du contrôle démocratique de cette intégration ? Et n'est-ce pas une illusion, dans le domaine de la politique vis-à-vis du tiers monde, de croire qu'une telle politique pourra s'élaborer sans que surgissent des difficultés avec les Etats-Unis, ou entre les Dix eux-mêmes à propos des institutions ?

Il est faux de croire que toutes les difficultés seront désamorçées parce que les volontés se concentreront sur des problèmes concrets. La France qui a réussi à convaincre — les événements l'ont quelque peu aidée — ses partenaires que l'union économique et monétaire devait être la pierre angulaire du Sommet, ne pourra pas continuer à prétendre que les problèmes institutionnels qui se posent à propos de cette union sont des « problèmes secondaires ». A l'inverse, bon nombre d'autres Etats membres ne pourront pas éternellement se cacher derrière un paravent institutionnel trop pratique et devront bien admettre que renforcer les institutions du Marché commun n'a de sens que si l'on donne à ce Marché commun des ambitions originales et des objectifs précis, en d'autres termes dans l'immédiat si la

zone monétaire européenne se différencie de celle du dollar.

C'est à ces conditions qu'un sommet est possible. Il ne s'agit pas d'envisager des actions de grande envergure, mais seulement de permettre à la Communauté de franchir une nouvelle petite étape, avec prudence, dans l'équilibre des « concessions » de chacun. Si deux des trois chapitres du triptyque du Sommet de La Haye ont été épuisés, l'achèvement et l'élargissement du Marché commun, le troisième par contre, c'est-à-dire le renforcement, n'a été que partiellement abordé. C'est donc dans ce domaine que les Dix devront produire un effort : union économique et monétaire, mais aussi politique régionale, politique industrielle et scientifique.

Ces deux remarques conduisent à s'interroger sur la nature des Sommets. De telles réunions doivent-elles conserver le caractère extraordinaire, voire sensationnel, qu'on leur a donné dans le passé, et aujourd'hui encore ? Sans doute pas. Si un Sommet est un

événement extraordinaire, il doit aboutir à l'écriture d'une page historique pour l'Europe. Sinon, la déception est à la mesure de l'ambition. Ne doit-on pas plutôt considérer qu'il est dans l'ordre des choses que les Chefs de gouvernement européens se réunissent périodiquement, pour faire le point de l'évolution des travaux ministériels et donner aux institutions communautaires des orientations à moyen terme ?

Il convient évidemment d'éviter que de telles réunions, trop rapprochées, ne deviennent pour les conseils de ministres « normaux » un exutoire et un alibi. Mais on pourrait très bien imaginer que les Chefs de gouvernement se rencontrent par exemple tous les ans. Si le Sommet du mois d'octobre était placé dans cette perspective, les résultats — forcément relativement modestes qui y interviendront — n'entraîneraient pas le désenchantement qu'ici ou là certains croient déjà ressentir. Puisqu'il est acquis que l'Europe ne se fera pas en un jour.

L'ÉCONOMIQUE ET LE SOCIAL DANS LE MARCHÉ COMMUN

LE « SYSTÈME DE LA MÉDITERRANÉE »

par François PERROUX
Professeur au Collège de France

Le 12 février 1832 paraît dans le *Globe* un exposé sur le « système de la Méditerranée » (1) signé de Michel Chevalier, gérant du journal *Saint-Simonien*. La technique et l'industrie inspirent l'auteur, professeur au Collège de France, animateur de grands

(1) Cf. *Bibliographie du Saint-Simonisme*, avec trois textes inédits, par Jean WALCH, Paris, Vrin, 1967, p. 56, article 360. Ce texte a été récemment réédité par les soins de P. M. SCHUHL, dans la *Revue Philosophique*, 1963, n° 4. J'extrais les lignes significatives que voici : « L'industrie, abstraction faite des industriels, se compose de centres de production unis entre eux par un lien relativement matériel, c'est-à-dire par des *voies de transport*, et par un lien relativement *spirituel*, c'est-à-dire par les banques », *Revue Philosophique* citée, p. 424.

Les techniques des transports et des banques ont bien changé mais l'intuition des *centres industriels de développement* et des *axes de développement* (et non pas seulement des axes de *transport*) est déjà présente dans toute l'étude de Michel CHEVALIER. On peut accepter aujourd'hui l'espoir que voici : « L'industrie jouera un beau rôle dans la régénération des peuples méditerranéens », *op. cit.*, p. 429.

travaux et négociateur d'un traité célèbre ; comment voit-il l'Europe et « sa » mer ? Comme un réseau formé de centres de production liés par des voies de transport et des courants de crédit. Par un port principal, chacun des grands golfes deviendra l'origine de voies ferrées qui pénétreront dans l'intérieur, s'y ramifieront et s'y relieront l'une à l'autre. Entre nations se nouent ainsi des échanges complexes ; « l'introduction à grande échelle des chemins de fer sur les continents et des bateaux à vapeur sur les mers » promet « une révolution non seulement industrielle mais politique ».

Le titre choisi par notre Saint-Simonien amorcerait un jeu de contrastes trop faciles ; mieux vaut tirer profit de son intuition : la Méditerranée, dans l'économie de notre temps aussi, ne saurait être comprise ni par morceaux, ni à part du monde ; toute prise de vue, parcellaire ou « provinciale »

de ce qu'elle est et promet, induit en erreur de proportions dangereuse pour notre civilisation même.

Considérons le système méditerranéen « sous le rapport industriel ».

Industrie et Crédit sont les moteurs de l'économie contemporaine ; on l'admet, souvent au terme d'une analyse timide et alourdie de conformismes (2).

Dans un pays développé, si la demande de l'agriculture a été autrefois décisive et demeure importante, dès que le secteur industriel est constitué, il exerce sur le reste de l'économie des effets d'entraînements spécifiques. L'innovation se déplace dans un sens principal : elle va des zones industrielles-urbaines vers les zones agricoles-rurales. Transformer des effets de domination en effets d'entraînement réciproques constitue l'essentiel du couplage de l'industrie avec l'agriculture, toutes deux modernisées et mises au service des populations ; il y faut une politique industrielle-agricole bien définie et appliquée avec continuité (3).

Quand un groupe de pays se propose l'intégration, celle-ci ne procède pas seulement des institutions et de l'élargissement des marchés ; elle dépend des centres d'implantation industrielle avec leurs effets d'agglomération, d'irradiation et de liaison. Les détenteurs de pouvoirs effectifs dans un tel ensemble gèrent les combinaisons de capitaux fixes et non moins l'autofinancement et le crédit.

Une interprétation analogue éclaire les rapports entre nations riches et pauvres. Pierre Moussa donne le bon azimut en écrivant : *L'industrie a besoin du Tiers-Monde, le Tiers-Monde a besoin de l'industrie*. C'est clair sur le niveau de l'échange entre énergie ou matière première et machine. Mais aussi plus profondément : la norme statique et peu innocente de la proportion des facteurs doit être corrigée en considérant que quel que soit le développement souhaité pour les terres ou pour les hommes,

il s'accomplit grâce à l'objet industriel : produits pharmaceutiques, ampoules de vaccin, voiture ambulance, matériel pour l'école et le centre technique itinérants, machines agricoles légères, tracteurs, hélicoptères, engrais, véhicules automobiles de toutes sortes... L'importation et, sur des rythmes très variables, la production intérieure de ces objets industriels sont indispensables. Ce n'est pas dire que les productions vivrières le soient moins ni que les choix entre les formes praticables d'industrialisation soient aisés.

Parce qu'ils exercent des actions, qui franchissent les frontières et les mers, les centres industriels sont les centres propulseurs d'affaires dans ces zones d'échanges plus libres qui imposent les dimensions de l'industrie et son appétit de débouchés. L'abaissement des barrières douanières, le recul des protectionnismes administratifs, la conversion même des esprits renonçant aux tentations autarciques demeurerait impuissants sans les rigoureuses actions motrices, entraînant directement, indirectement ou de façon diffuse qu'exercent les régions et pôles industries de développement.

L'économie mondiale se développe par agglomérations, concentrations et non comme un marché plus ou moins homogène. La petite Méditerranée est au contact d'une Europe centrale peuplée et industrialisée. Aux heures d'angoisse, on la voit, éventuellement, exposée à un formidable éboulement humain Nord-Est Sud-Ouest (4). En tout cas, elle est prise entre deux énormes masses d'hommes, du côté de l'Atlantique et du côté du Pacifique. Si l'on tient à la considérer comme formée de nations associées à la Communauté européenne élargie et participant demain à sa zone de libre échange, l'esprit est attiré aussitôt par la zone de libre échange de l'Atlantique et par la zone éventuelle de libre échange du Pacifique. Ses centres moteurs, déjà pénétrés d'influences anglo-saxonnes, reçoivent leurs limites au sein de l'industrialisation mondiale.

(2) On me permettra pour la justification de ces thèses de renvoyer à quelques-uns de mes travaux : François PERROUX, *L'économie du xx^e siècle*, 3^e édition, 1969, P.U.F. ; *Les techniques quantitatives de la planification*, 1965, P.U.F. ; *L'Europe sans rivages*, 1954, P.U.F. ; *La coexistence pacifique*, 1958, P.U.F. ; *La integración europea — una vision nueva de la integración*, de publication prochaine, Redondo, Madrid, 1972.

(3) François PERROUX, *L'Europe et le couple industrie-agriculture*, à paraître prochainement dans « *L'Europe contemporaine* » (maître d'œuvre : J. DOUFFIAGUES).

(4) Cf. Assemblée de l'Union de l'Europe Occidentale, dix-huitième session ordinaire, *L'Europe et la Méditerranée*, p. 5 : « La question est de savoir si la nouvelle Europe sera simplement une Europe du Nord-Ouest ou si, d'une façon ou d'une autre, elle assumera les problèmes de l'Europe méridionale et méditerranéenne ».

Cf. Diomède CATROUX *La politique soviétique à l'Est et au Sud de Suez*, Conférence au Comité de la Méditerranée, 1971 ; *Les puissances et la question d'Orient*, Bulletin de l'Association des Amis de l'Ecole supérieure de Guerre, janvier 1971.

I. — LA MEDITERRANEE ZONE INDUSTRIELLE

La logique de l'industrialisation en Méditerranée est assez simple ; une puissante poussée démographique devrait imposer une sorte de révolution verte adaptée à la zone, conduite par des procédés collectifs et animée par une doctrine renouvelée.

Les 275 millions d'habitants de la région (150 millions pour les Pays arabes, Israël, Chypre et la Turquie) seront, en 1985, 390 millions, 90 % de cet accroissement concernant les pays qui viennent d'être nommés. Là-dessus, quelque 80 millions de ruraux disposent d'un revenu annuel, par tête, inférieur à 200 \$ et se multiplient à un taux d'environ 3 % par an. Ces populations sont remuées par une information incohérente et par des politiques de haine. Les masses s'éveillent, dans une prise de conscience progressive qui s'accompagne des colères du réveil et de violences impulsives. Pour quelque avenir que ce soit, ces masses doivent être instruites, formées ; il serait beau qu'elles pussent répondre aux appels modernes sans renoncer aux trésors de leur culture. Après avoir subi passivement les effets de l'industrie implantée, les élites montrent maintenant un intérêt positif pour l'industrialisation de leur peuple.

Le désir d'industrialiser chez les moins développés, rencontre l'industrialisation accélérée des vieilles nations. La France semble avoir enfin acquis une conscience industrielle. En Italie, les grands groupes Fiat, Pirelli, Montecatini, Olivetti sont actifs ; le pôle industriel de Naples et celui de Bari-Brindisi-Tarente se développent. L'Espagne pratique une politique générale d'industrialisation et donne une attention spéciale à sa façade méditerranéenne. On sait les réalisations importantes de la Grèce et de la Turquie. Par les collaborations extérieures et par leur propre effort, les riverains les plus riches, se dotent de moyens qui atténuent la différence dont ils souffraient par comparaison à l'Europe Atlantique. Ces structures sont celles d'industries lourdes, d'industries à forte croissance et d'industries scientifiques. Les premières promesses s'ébauchent, de coopérations industrielles entre les rives opposées, l'essentiel concernant encore les pays les plus développés entre eux. C'est par les communications avec les grands centres que l'avenir prochain de la zone se devine. A l'Europe des Six

échoit évidemment un rôle de puissante région motrice.

Les conditions sont là pour le service d'intérêts communs dans les conditions habituelles de grande inégalité entre les parties. On enregistre déjà une grande augmentation des importations d'équipement chez les moins favorisés et des exportations, par eux, de produits énergétiques et de matières premières. Ce développement structurel à base d'industrialisation est le plus solide et durable soutien du système de la Méditerranée considéré « au voisinage », bien plus que d'autres éléments — fort connus — tels que le tourisme ou le commerce des produits agricoles.

L'énorme déficit européen en pétrole grandira rapidement ; les riverains peu développés veulent machines et équipements européens ; cette rencontre devrait aider à surmonter les querelles nationales et locales.

Il convient donc de confirmer et d'amplifier, une politique commerciale, élaborée empiriquement, par des accords d'association (Grèce, Turquie, Maroc et Malte), des accords préférentiels de coopération (Espagne, Israël) et des accords de coopération non préférentiels (Liban, Yougoslavie). La tendance se dessine vers une zone de libre échange ; une échéance importante, le 1^{er} janvier prochain, pose, à l'occasion de l'élargissement du Marché Commun, le problème de l'exportation de produits agricoles qui ne sont pas visés par les accords présents.

La zone d'échanges plus libres ne donnera des résultats qu'animée par des centres de développement qui dépendent d'investissements et de financements additionnels. Un progrès s'affirme si la Communauté définit une politique commune de financement et d'investissement, en suggérant à ses partenaires des structures d'accueil elles-mêmes collectives. Cette politique aurait à répartir l'effort financier entre aide à la production et aide plus ou moins désintéressée au développement, à choisir entre les zones bénéficiaires et à préciser les points d'implantation. Les programmes de cette ampleur n'ont pas pu être élaborés jusqu'ici ; en-deça de leur ambition, de nombreuses intégrations commerciales et combinaisons d'investissements restent, clairement, possibles.

II. — LA ZONE INDUSTRIELLE DANS LE MONDE

Il suffit de chercher les conditions de consolidation de la zone industrielle qui s'ébauche en Méditerranée, pour aller des structures du *commerce* vers les structures des *investissements* et vers les structures des *pouvoirs*.

Ces grappes de travailleurs et de capitaux, de qui dépendent-ils ? Très sommairement : les ensembles technico-économiques, les *pôles de développement* sont soumis aux *groupes de développement* ; ceux-ci dépendent de *managers privés et publics* et de propriétaires du capital. La zone industrielle de la Méditerranée ne se détache pas seulement des espaces en teintes plates qu'on baptise nationaux ni même des espaces polarisés ; elle se caractérise par des espaces de pouvoirs, définis à l'échelle mondiale.

La petite mer historique ne devient un lac de développement que dans un rapport des forces entre masses humaines organisées autour de l'Atlantique et du Pacifique. Ce changement de perspective s'impose à qui refuse les illusions de la localisation. La méditation de Carl Schmitt sur l'Empire des terres et l'Empire des mers laisse entendre que les réalités rangées longtemps sous ces termes se sont transformées radicalement. Les machines à tuer, à transporter, à communiquer ont une puissance telle que l'Empire du Monde se dispute entre ceux qui en possèdent les ensembles les plus imposants, mis en branle par les énergies les plus décisives. Ces dieux dans la tragédie de la puissance suprême ne dédaignent pas du reste les moyens économiques plus classiques. Les zones de leur influence s'appellent en langue de marchands des zones de libre échange (5).

Si l'Europe est en voie de se dissoudre en une zone de libre échange Atlantique, c'est la conséquence de la politique persévérante d'un Grand, déployée avec une force accrue dès qu'a faibli la résistance de l'Europe européenne. L'Europe est

sans rivages, mais, aujourd'hui, ses rivages accueillent surtout les forces extérieures alors qu'ils auraient pu être les lignes de départ d'une très puissante expansion vers le large. Cette Europe semble renoncer progressivement à la dose de discrimination qui lui procurait l'être même et elle reçoit, en même temps, des investissements directs dans tous ses secteurs clés. La modalité forte de l'interdépendance qu'elle réalisait à grand-peine risque de se dégrader en une modalité faible et hésitante. Partenaire et associée des puissances atlantiques, l'Europe accepterait-elle de renoncer à une autonomie raisonnable ?

La Grande-Bretagne ne peut plus considérer comme synonymes ses zones d'influence et l'empire des mers. La Méditerranée, où s'affrontent deux Super-Grands, subira-t-elle le sort dicté par l'un de ses puissants protecteurs ou déduit de leur accord ? Que l'Europe pacifiquement « investie », famille de nations désunies, puisse redevenir un arbitre suprême, il y a des raisons d'en douter. Son rôle se réduira-t-il, en Méditerranée ou ailleurs, à infléchir, dans des domaines secondaires, les décisions vitales prises par autrui ? Il serait exagéré de lui dénier toute capacité de résistance et toute marge de liberté. Puisqu'elle ne saurait souhaiter l'insuccès des Etats-Unis dans l'effort qu'ils opposent à l'inflation, au chômage, au déficit extérieur, à l'usure flagrante de leur idéologie et puisqu'elle ne peut subir passivement une emprise de structure qui lui ôterait toute décision propre, il semble que l'Europe doive intensifier son rayonnement en Méditerranée, y resserrer ses alliances, y acquérir des amitiés et y affirmer sa présence agissante. Que dire de la France !

Philippe de Saint-Robert (6) signale l'essentiel. « Sans parler du plus profond passé, de Rabat à Damas, la France a, depuis un siècle et plus, assumé des responsabilités exceptionnelles qui l'engagent bien au-delà des mandats qu'elle a pu exercer selon les pratiques de l'époque révolue. Des liens personnels entre les peuples survivent aux liens plus ou moins contraints entre les Etats ».

Ni la France, ni l'Europe ne peuvent être moins attentives à l'évolution des affaires et des esprits

(5) Sur le changement dans le rapport des forces, on lira l'ouvrage lucide et courageux de P. M. GALLOIS, *L'Europe change de maîtres*, L'Herne, 1972. Sur la modification de l'attitude des Etats-Unis à l'égard de l'Europe, cf. : *The U.S. and the European Community, Committee for Economic Development*, 1971 et le commentaire de E. JAMES : Les Etats-Unis sont-ils encore favorables à la Communauté Européenne ?, *Banque*, juillet-août 1972.

(6) Philippe de SAINT-ROBERT, *Le jeu de la France en Méditerranée*, Julliard, 1970, p. 123.

dans le Pacifique. Les remarquables progrès du Japon le désignent pour être un ensemble industriel moteur et expansif. Il en a pris conscience et telle est l'origine de l'habile projet de zone de libre échange du Pacifique (*Pacific Free Trade Area*). Le commerce extérieur entre les cinq Grands du Pacifique, Japon, Australie, Nouvelle-Zélande, Etats-Unis et Canada a presque triplé de 1958 à 1968 ; la raison principale en est l'exceptionnel développement du commerce extérieur japonais dont les exportations à l'intérieur de la zone ont presque sextuplé dans le même temps. Des économistes japonais (7) suggèrent donc soit une participation de tous les pays intéressés à la Zone, soit une participation limitée au Japon, à l'Australie, à la Nouvelle-Zélande et au Canada en cas de refus des Etats-Unis. Si cette puissante manœuvre réussit, le Japon en sortira grandi ; par ses conséquences directes et indirectes sur l'économie européenne, le projet modifiera l'équilibre des trafics mondiaux.

Les coordonnées mondiales du système méditerranéen se dessinent (8).

L'économie du monde est un réseau de marchés structurés et d'échanges polarisés qui fonctionne sous la loi des centres d'investissement et de pouvoirs de régulation. Le monde économique est fait d'ensembles organisés, entr'ouverts les uns aux autres et dépendant de pouvoirs financiers et politiques.

Aussi les deux problèmes majeurs en Méditerranée ne sauraient-ils être abordés que par la voie internationale.

L'un concerne le pétrole, on ne le sait que trop. Le pétrole du Moyen-Orient est vital pour l'Europe Occidentale qui, en 1971, ne produit que 15 millions de tonnes (moins : 5,4 % par comparaison à 1969). Sur 2 400 millions de tonnes, montant de la production mondiale, 823 le sont par le Moyen-Orient en 1971. Tant que d'autres sources ne sont pas régulièrement exploitées, des chiffres analogues désigneront une durable et lourde contrainte. Quelque solidarité dans l'Europe Atlantique rappellera-t-elle les esprits à la réalité ?

Aidera-t-elle à former un front commun qui propose persuasivement une solution durablement efficace à défaut d'une véritable politique énergétique. La lutte pour les concessions et leur exploitation en ordre dispersé s'est poursuivie dans la Méditerranée d'autrefois dépourvue de jeunes « souverainetés », privée d'information et exempte de présence soviétique. Déjà, il était vrai qu'on ne mène pas à bien deux tâches contradictoires : la lutte égoïste pour une source d'énergie et sa meilleure exploitation. Dans le proche futur, un plan d'exploitation avec large participation des pays arabes, négocié collectivement (9) et mis en œuvre par une sorte de Haute Autorité multinationale offrirait une issue à des conflits récurrents et dont on ne voit pas qu'ils puissent cesser avant l'usure de l'un des camps et l'installation de l'autre avec la collaboration d'équipes locales. A défaut d'une solution de ce genre, l'instabilité contrôlée est la règle d'un jeu terriblement coûteux et périlleux.

Un pessimisme actif devrait aussi bien inspirer les efforts collectifs appliqués aux problèmes relatifs à Israël. Témoin d'une tradition universelle et bénéficiaire d'une puissante présence Atlantique, cette nation sans pareille n'a devant elle qu'une seule option dans l'ordre économique (10) : accepter la voie internationale qui en fera une zone de développement, ou bloquer tout effort de développement dans la région du monde qu'elle a élue. La structure des pouvoirs de toute façon ne sera plus ce qu'elle fut au XIX^e siècle ni même dans la première moitié du XX^e. La voie internationale, loyalement acceptée par le peuple de l'Alliance, reste ouverte pour mettre en œuvre d'une partie au moins des thèses défendues par un penseur militant, André Chouraqui, en faveur d'un ensemble confédéral (11). Contre une telle réalisation, le désaccord et l'étroitesse de vue chez les Grands ont encore plus de responsabilité que les haines entre populations. A-t-on sérieusement évalué l'ampleur du champ économique des possibles qui s'ouvre à tous au-delà des querelles, prétendument motivées par les tracés de frontières ?

(7) Kioshi KOJIMA, Japan and a Pacific Free Trade Area, MacMillan, Londres, 1971 ; du même auteur : Chances for a Pacific Free Trade Area, Intereconomics, 6/72.

(8) Cf. *Politique Etrangère*, numéro spécial, Intérêts et politiques de la France et des Etats-Unis au Moyen-Orient et en Afrique du Nord, 5-6, 1971.

(9) Pour le moment (printemps 1972) se pose un double problème : l'investissement des réserves d'or des pays producteurs et la participation de ceux-ci aux capitaux des compagnies exploitant le pétrole.

(10) Inséparable bien sûr de l'ordre politique.

(11) Lettre à un ami Arabe, Mame.

La cohérence du système méditerranéen sous le rapport industriel est conditionnée par une structure de pouvoirs mondiaux ; or celle-ci tire une part de son efficacité de la concurrence entre les idéologies, les projets de l'homme proposés par les grands camps adverses.

Les responsables suprêmes savent être opportunément infidèles aux idéaux dont ils se recommandent. Pourtant les messages de Jérusalem, d'Athènes

et de Rome : le Décalogue, la Raison, le Droit résistent aux outrages.

L'homme d'Occident, saint-simonien à son insu, change le monde par le crédit et l'industrie ; il rêve peut-être en secret d' « association universelle » et sent vaguement que ses vertus créatrices surmonteraient les derniers périls si elles ravivaient la flamme des sanctuaires surgis jadis aux rives de la mer maternelle (12).

(12) En ce point, il m'est nécessaire de rapprocher, au-delà des intérêts et même des politiques, deux de ces mouvements de pensée religieuse qui *jugent* l'histoire, même s'ils ne l'infléchissent pas. Au milieu des horribles tempêtes un R.P. M. RIQUET a osé célébrer la réconciliation d'Ismaël et d'Israël sur la poitrine de leur père commun Abraham, et un André CHOURAQUI n'a pas craint d'écrire : « Au-delà des

mots, au-delà des chants, s'ouvre, en nos déserts, l'univers inexploré du silence. C'est là que se trouve le souffle qui inspira Moïse, Jésus, Mahomet ; c'est là que se prépare et que s'annonce la vraie résurrection des morts » (André CHOURAQUI, *Lettre à un ami Arabe*, 2^e édition, Mame, 1969).

La Méditerranée est bien plus qu'un lieu géométrique des forces *mondiales* : elle demeure un foyer de l'esprit *universel*.

LES INVESTISSEMENTS ÉTRANGERS, UN POINT DE VUE AMÉRICAIN (*)

par Henry Simon BLOCH

Professeur, School of International Affairs, Columbia University, New York

Cet article reproduit une conférence donnée par M. Henry S. Bloch à l'automne 1971, après les mesures Nixon mais avant que n'ait lieu la dévaluation du dollar. Nous avons tenu à respecter le langage direct et vivant employé par l'auteur.

UN SCENARIO QUI CHANGE

Le sujet du présent exposé est, littéralement, « attitude vis-à-vis des investissements étrangers - Le point de vue américain ».

Il y a plusieurs points de vue.

Au sein du Gouvernement, le point de vue prédominant reflété dans la politique fiscale, monétaire et commerciale, serait — en ce moment — plutôt de décourager l'exportation des capitaux vers les pays développés tout en encourageant l'exportation des capitaux vers les pays en voie de développement. Cela n'arrêtera pas les investissements à l'étranger parce que ceux-ci ne sont pas nécessairement liés à l'exportation des capitaux étant donné que les entreprises américaines ont fait preuve

— au moins dans le passé — de leur capacité d'obtenir des fonds à l'étranger.

Le point de vue privé dépend entièrement des sociétés. En général, ce sont les géants parmi les grandes sociétés possédant des avantages technologiques qui sont en tête de file des investisseurs industriels. Citons, notamment, l'exemple de IBM qui, l'an dernier, a gagné la moitié de ses bénéfices à l'étranger où cette société a pu s'établir comme leader incontesté dans le domaine des ordinateurs. D'après l'indice Dow-Jones, les sociétés américaines internationales ont réalisé en moyenne, 23 % de leurs bénéfices en 1970 par leurs opérations outre-mer. Ceci indique que ces investissements qui, pendant les deux dernières décennies, ont affaibli la balance des paiements américaine, pourraient devenir un facteur positif grâce à leur rendement.

Certaines sociétés américaines ont d'autres motifs pour essayer de faire fortune à l'étranger le plus évident est celui de l'expansion dans des secteurs dans lesquels la loi anti-trust américaine leur interdit de se développer aux Etats-Unis ou au Canada parce qu'elles y possèdent déjà une part prédominante du marché.

(*) Les trois études que nous publions dans le présent numéro reprennent des rapports présentés par leurs auteurs dans le cadre du colloque de l'Association des Instituts d'Etudes européennes de l'U.L.B. les 14 et 15 octobre 1971 sur le thème « Une politique des investissements dans le cadre de l'intégration européenne ». L'article de M. von MOLTKE sur « Le financement du progrès technologique au regard des objectifs de la politique industrielle de la Communauté » et celui de M. VANDERSANDEN sur « Le régime juridique des investissements dans la Communauté économique européenne » que nous avons publiés dans les numéros 152, mars, p. 236 et 154, mai, p. 494, constituaient également des rapports présentés à ce colloque.

Il ne faut pas perdre de vue non plus certaines sociétés vraiment internationales — comme Singer — qui avaient déjà des bases internationales avant la deuxième guerre mondiale.

Enfin on doit inclure les sociétés pétrolières et les producteurs de gaz naturel qui se sont joints à la chasse aux nouvelles ressources le long des côtes européennes.

N'oublions pas, néanmoins, que dans les conseils d'administration des grandes sociétés, il existe une opposition sérieuse à tout investissement à l'étranger. Cette opposition se manifeste surtout de la part d'administrateur préférant la solution des investissements dans les régions où ils ont des intérêts qui en bénéficieraient. Il y a aussi des administrateurs qui considèrent que le risque politique est plus grand, en Europe même, que chez eux.

Il y a donc des contre-courants à l'intérieur de beaucoup de sociétés industrielles, même de très grande envergure.

Les banques sont dans une situation différente. Normalement, elles ont besoin de sources de financement en dehors des Etats-Unis, ainsi que de bases à partir desquelles elles peuvent remployer les fonds empruntés ou déposés sans les rapatrier aux Etats-Unis pour éviter de les soumettre aux restrictions monétaires et fiscales qui résulteraient du rapatriement de ces fonds.

Les banques de dépôts américaines, aussi bien que quelques banques d'affaires, se sont jointes à des consortiums multinationaux ou ont formé des associations avec des banques européennes pour profiter de la présence en Europe d'une clientèle de sociétés industrielles américaines.

A l'intérieur des grandes entreprises américaines on a souvent développé une politique bien conçue de sélection géographique basée sur des considérations économiques et financières même en l'absence totale d'une théorie valable de la localisation — « location theory » — dans le sens macro-économique.

Les grandes entreprises sont portées soit à la croissance, soit à la décroissance, à l'expansion ou au déclin. Elles ont donc simplement rempli le vacuum dans l'industrie des marchés européens en expansion après la deuxième guerre mondiale.

Les investissements internationaux par fusion, acquisition, reprise d'affaires et participation, ont, ces dernières années, pris une importance grandissante non seulement dans le Marché commun mais surtout en Grande-Bretagne. Nous assistons ainsi à l'évolution de la société multinationale européenne,

nouveau modèle, dont la forme, dans les décennies à venir, ne sera nullement déterminée par l'influence américaine.

Rappelons qu'il existe également une présence européenne non négligeable aux Etats-Unis. En comptant seulement les entreprises américaines dont 25 % ou plus appartiennent à des étrangers, on atteint la valeur comptable de \$ 13,2 milliards d'investissements étrangers directs aux Etats-Unis, selon la définition du Département du Commerce américain. Il s'agit pour la plupart d'entreprises britanniques, canadiennes ou européennes du Marché commun. Il est vrai que ce chiffre n'est pas grand comparé aux \$ 78 milliards investis à l'étranger par les Etats-Unis, mais c'est un chiffre dont le taux de croissance est significatif, car il a augmenté de 12 % en 1970 et augmentera peut-être de 16 % en 1971 ; ce chiffre, à la fin de l'année, pourrait dépasser \$ 15 milliards. Il est probable que dans les années à venir, ce chiffre continuera à augmenter, surtout si le Japon se décide à devenir industriel et fabricant aux Etats-Unis au lieu de se limiter au rôle d'exportateur. L'aspect le plus important des investissements étrangers aux Etats-Unis en est la qualité. On les trouve surtout dans le secteur industriel, et dans ce secteur, certaines pièces — des plus compliquées — entrant dans la composition de produits américains sont fabriquées par des Européens, avec la participation des Européens.

La Société Brown Boveri qui, par le passé, exportait à destination des Etats-Unis, a pris la décision d'y fabriquer des turbines. Les sociétés International Chemical Industries, Olivetti, Nestlé, Badische Anilin- und Soda-Fabriken (BASF), Massey-Ferguson, Hoffmann-La Roche, Ciba-Geigy, Hoechst, Bayer, toutes ont installé des usines aux Etats-Unis. Il est probable que les investissements étrangers aux Etats-Unis vont changer de caractère dans les vingt années à venir. A la fin de 1969, la Grande-Bretagne, en tête de file, détenait près de 30 % des investissements étrangers aux Etats-Unis, suivie du Canada, des Pays-Bas et de la Suisse au quatrième rang. Un fait intéressant à constater — à la fin de 1969 —, les investissements des sociétés allemandes constituaient la moitié des investissements des sociétés suisses, et moins du tiers des investissements hollandais, tandis qu'ensemble, la France, le Japon et l'Italie détenaient un peu plus de 5 % du total des investissements étrangers aux Etats-Unis (1).

(1) Cf. *Fortune*, août 1971, p. 118.

Je vous ai présenté cette mosaïque d'investissements étrangers aux Etats-Unis afin de démontrer que les projections basées sur le caractère et la forme actuels de la société multinationale ne sont guère valables pour l'avenir. Il semble certain que d'ici à dix ans l'industrie allemande détiendra plus de 5,2 % du total des investissements en Amérique provenant de l'étranger et que le Japon en aura plus de 1,5 %. En 1969, les investissements de l'industrie allemande aux Etats-Unis étaient presque deux fois plus élevés qu'en 1967, mais ils restaient encore en dessous de \$ 1 milliard.

Les investissements britanniques aux Etats-Unis ont, bien entendu, une base historique. Le contre-courant d'investissements américains au Royaume-Uni a récemment été plus important encore. En 1968, la valeur comptable des investissements américains en Grande-Bretagne était deux fois plus élevée qu'en Allemagne, qui vient au deuxième rang des pays bénéficiaires d'investissements américains.

Les investissements américains à l'étranger ces dernières années ont essentiellement souffert de plusieurs mesures prises par le gouvernement des Etats-Unis. L'impôt dit « Interest Equalization Tax » a été mis en vigueur en 1963, et de ce fait les placements en portefeuilles étrangers ont été rendus très onéreux. Le contrôle des investissements directs, institué en 1965, a été rendu obligatoire par la loi de 1968, et les infractions à ce contrôle relèvent de la compétence de la juridiction criminelle. Des plafonds et soi-disant « guidelines », directives qui régissent les prêts et dépôts des banques américaines à l'étranger, ont été imposés en 1965 (2).

Vous êtes au courant du grand débat aux Etats-Unis sur la réduction fiscale accordée aux nouveaux investissements. Par le passé, les sociétés américaines n'ont pu bénéficier de cette réduction

pour leurs investissements à l'étranger, ce qui est logique. Pourtant la législation a permis au Président des Etats-Unis d'appliquer à l'étranger le 7 % « investment tax credit » à titre exceptionnel dans les limites suivantes :

— quand il y a monopole de production américaine ;

— quand il s'agit d'un produit importé qui n'est pas fabriqué aux Etats-Unis ;

— enfin, quand le produit est importé aux Etats-Unis afin d'y introduire la fabrication d'un article qui n'y existe pas encore.

L'expansion des traités tendant à éviter les doubles impositions est une des grandes exceptions à la tendance générale de la législation fiscale américaine en ce qu'elle atténue la pression fiscale qui pèse sur les sociétés américaines à l'étranger. La tendance de la législation fiscale depuis quelques années a été nettement de décourager les investissements à l'étranger.

La portée la plus évidente de la législation aux Etats-Unis est qu'elle tend à détourner les Américains de l'acquisition d'une part majoritaire dans une société étrangère, ce qui a été la tendance pendant le passé. Une société étrangère ayant une participation américaine de plus de 50 % est considérée comme une société américaine dans une certaine mesure, ce qui entraîne des conséquences fiscales défavorables. Les sociétés basées sur les « tax havens » ont été mises sous un régime très strict, mais c'est un fait de moindre importance.

Les restrictions qui s'appliquent à l'exportation de la devise américaine sont récentes mais leur importance a subi une escalade depuis 1968. Dans les années 50 et jusqu'en 1965 il y avait liberté complète d'exportation des capitaux et même encouragement fiscal pour les investissements américains à l'étranger. Par contre, c'est ces dernières années seulement que les entreprises européennes ont eu une grande liberté d'investir à l'étranger, sans bénéficier d'avantages fiscaux.

Le dollar surévalué a permis aux firmes américaines d'acquérir des entreprises européennes ou des participations à des prix relativement bas. Par contre, quoiqu'il y ait eu des achats importants de titres américains par des particuliers européens, le prix de ces titres pour les Européens a été relativement élevé.

La situation concurrentielle des Etats-Unis comparée à celle des pays européens, reste favorable aux Américains. Cette situation est due aux avantages de l'économie américaine dont les ressources, tant financières que matérielles que techno-

(2) En même temps, les réserves des banques pour emprunts en Eurodollars au-dessus de la base, ont été augmentées du simple au double, de 10 % à 20 %, par le Federal Reserve Board. En dépit de cette exigence de la part des autorités fédérales, il est un fait qu'au 3 mars 1971 les gross liabilities, engagements des grandes banques de New York à l'égard de leurs succursales à l'étranger, sont tombés de \$ 5,2 milliards à \$ 3,4 milliards, soit au même niveau qu'à la même date en 1970. Nous savons évidemment que le remplacement de ce contre-courant a été appliqué au paiement des obligations de l'Export-Import Bank et de bons du Trésor de \$ 3 milliards, vendus aux succursales étrangères des banques américaines, ce qui leur a permis d'utiliser les achats de ces obligations pour maintenir le niveau de leur base. Tout cela ne compte guère cependant vu le désordre qui, depuis le printemps, a caractérisé les affaires monétaires.

logiques et humaines, sont réparties de façon plus rationnelle sur un vaste continent.

D'autres éléments :

— Les avantages créés par le déclin de l'Europe consécutif à la guerre.

— Le marché américain des capitaux bien organisé.

— Le « brain drain » en Europe qui avait déjà commencé avant la guerre.

— Les meilleures techniques du management américain.

— L'importance, l'échelle, l'envergure et la mobilité des sociétés américaines.

Ces facteurs sont-ils toujours valables ?

Y en a-t-il qui ont changé d'importance ?

En est-il dont la portée est devenue négative alors qu'elle avait été positive ?

Je vous ai présenté quelques éléments d'une situation en pleine transformation. Nous faudrait-il choisir le livre démodé par excellence, celui dont l'évolution a dépassé le thème, ce serait bien « le Défi américain » qui mériterait cet honneur.

Le dollar, soit déprécié, soit dévalué, occupe maintenant une position de moindre importance. Donc, les acquisitions en Europe coûtent plus cher. Il est difficile de dire en ce moment si l'inflation américaine des coûts dans l'avenir dépassera l'inflation européenne des coûts, ce qui dans le présent n'est pas le cas.

Il faut payer cher si l'on veut s'engager dans la voie des fusions et acquisitions que les sociétés américaines ont de plus en plus empruntée ces dernières années. Quant aux restrictions américaines liées à la balance des paiements, restrictions qu'on avait cru provisoires, on se rend compte maintenant que le fort mouvement de fonds vers l'étranger devra être enrayé durant les années 70, autant et même plus que pendant les dernières années 60. L'optimisme suscité par les déclarations concernant le désir de rendre plus faciles les mouvements de capitaux qui ont été faites lors des réunions en septembre du Fonds Monétaire International, est prématuré.

Il est plus difficile, à l'heure actuelle, d'obtenir les crédits que les sociétés américaines ont si aisément obtenus à l'étranger, souvent moyennant garantie de la société mère ; il sera encore plus difficile, dans les années à venir, d'obtenir ces crédits face aux sociétés multinationales européennes en pleine croissance.

Quant au domaine de la technologie, la coopération européenne a fait des progrès grâce à la plus grande concertation entre les entreprises et la collaboration entre gouvernements. D'ailleurs, bon

nombre de licences et brevets de toutes sortes, que les Américains avaient accordés aux entreprises européennes, ne sont plus en vigueur. Tant que ces licences étaient valables, les Européens ont appris les procédés technologiques, et bon nombre d'anciens détenteurs de licences sont devenus des concurrents ou tout au moins des fabricants indépendants et l'expiration de la protection du brevet le leur permet. Les industriels européens ont du reste souvent amélioré le produit en question en l'adaptant au marché européen.

Comme il n'y aura pas de monnaie européenne dans un avenir rapproché, le dollar restera pour le commerce une monnaie clé, mais sa position plus faible lui enlève le caractère privilégié d'une monnaie de réserve à laquelle on accorde une valeur excessive. Le remplacement du dollar par les D.T.S. comme monnaie de réserve aura également d'autres conséquences, surtout en ce qui concerne le facteur confiance. Il va aussi forcer les Américains à favoriser les exportations à partir de leur territoire. Par conséquent, les géants industriels américains vont devenir de plus en plus des concurrents commerçants et de moins en moins des concurrents actionnaires. Il en résulte que les géants européens qui se développent vont devenir de plus en plus des concurrents actionnaires aux Etats-Unis et auront de moins en moins besoin d'être des concurrents commerçants.

Il est parfois très difficile de faire la distinction entre les investissements directs et les acquisitions de titres en bourse. Le montant exact des investissements européens sous forme de placements est inconnu. Ces placements pourtant ont, de temps en temps, été considérables, élément important mais jamais primordial dans les changements de la cote des valeurs à New York.

Aussi longtemps que dure l'état d'incertitude actuel accompagné d'une anticipation de dépréciation additionnelle du dollar, ce risque monétaire va s'ajouter aux autres risques que courent les Européens qui font des placements en Amérique.

Dès qu'il y aura un réalignement des monnaies et une fin à la flottaison, et que le réalignement sera accompagné d'un libre mouvement des capitaux et de l'amélioration de la conjoncture nationale aux Etats-Unis, il y a de bonnes chances pour que les placements européens en titres américains deviennent un facteur de haute importance. Mais il est certain que ces placements ne peuvent pas être considérés comme un défi parce qu'il est impossible pour l'industrie européenne d'acquérir le contrôle d'un secteur essentiel de l'économie américaine sur le plan du management.

UN REGARD VERS L'AVENIR

Selon toutes les indications, les investissements américains à l'étranger iront au ralenti, surtout en Europe occidentale. Les banques américaines vont continuer à utiliser leur réseau de succursales d'outre-mer et leurs participations multinationales surtout dans le but de rendre service à leurs clients américains d'outre-mer. Pourtant, les banques américaines sont des nouveaux venus sur la scène internationale.

Les Japonais sont peut-être le facteur le plus obscur dans le domaine des investissements internationaux parce que les restrictions aux mouvements de capitaux ont été maintenues à une époque où la monnaie japonaise se trouve dans une situation très forte. Au cas où ces restrictions seraient levées, le Japon pourrait facilement installer des usines à l'étranger grâce à la technologie prodigieuse qui est la sienne.

Il est vrai que les restrictions au mouvement des capitaux ne sont pas le seul frein aux investissements japonais à l'étranger ; le management japonais s'expatrie avec difficulté dans les domaines autres que le domaine commercial.

Le climat politique et social toutefois est en plein changement. Quand Ford a déclaré qu'il allait changer de plan et installer son usine en Allemagne plutôt qu'en Angleterre par suite des problèmes soulevés par les syndicats ouvriers anglais, on a assisté à un des rares exemples d'une déclaration de solidarité syndicale internationale. Peut-être assisterons-nous à l'évolution de la solidarité des syndicats ouvriers en Europe, surtout si la Grande-Bretagne adhère au Marché commun. Ce qui actuellement caractérise particulièrement les négociations de salaires entre patronat et syndicats en Amérique, c'est la remarquable solidarité continentale qu'ont créé le géant syndicat de l'AFL/CIO et les syndicats qui s'y sont affiliés. Il me semble qu'en Europe les syndicats du Marché commun sont encore loin d'agir de concert.

Nous avons eu un Marché commun sans politique industrielle, pourtant plusieurs sociétés privées ont traversé les frontières en dépit des obstacles. Quels sont ces obstacles ? Il n'existe pas d'harmonie dans la législation fiscale. La situation des ouvriers et les lois sur l'assistance et la sécurité sociales ne sont pas les mêmes, les taux d'intérêt, les termes de crédit ne sont pas les mêmes, dans les pays de la Communauté. Comme l'a si éloquemment déclaré le Pr Kirschen au cours de ses conférences à la Colum-

bia University, quand on aura enlevé ces obstacles on aura créé les conditions de la croissance industrielle en Europe.

La production industrielle internationale est devenue le lien essentiel entre les Etats-Unis et l'Europe occidentale. Les mouvements des facteurs de production ont pris une importance inédite.

La théorie du commerce international traditionnelle qui a normalement accepté l'idée classique de la spécialisation nationale, a implicitement exclu le libre mouvement international des facteurs de production. Même aujourd'hui, le véritable libre échange de capitaux, de technologie ou de management, n'existe pas, mais la liberté de mouvement des sociétés européennes est plus grande actuellement qu'elle ne l'a été durant les premières années de l'après-guerre. Les Américains pouvaient à l'époque, se déplacer à travers le monde de leurs alliés et dans une large mesure les aider à remonter leurs économies tout en construisant leurs propres centres de bénéfices. Les entreprises privées des pays d'Europe ne jouissaient pas de la liberté d'action ni en-deçà ni au-delà de leurs frontières ; leurs activités outre-mer étaient liées par la tradition aux territoires coloniaux dont la plupart sont devenus indépendants au cours des années 50 et 60. Les entreprises allemandes se trouvaient encore ligotées après la guerre.

Aujourd'hui le monde a changé. Les Etats-Unis, à cause de leur balance des paiements, font bon accueil aux acheteurs étrangers de valeurs américaines. Ils font appel aux investissements étrangers directs.

Les trois géants allemands, Hoechst, Badische Anilin- und Soda-Fabriken (BASF) et Bayer, se sont introduits aux Etats-Unis avec succès et ont même amélioré leur position d'avant-guerre. La combinaison industrielle belgo-allemande d'Agfa-Gevaert s'est acquise une position internationale de premier ordre.

Enfin, les gouvernements européens, dans une large mesure, ont encouragé les Américains à venir. Ils le font encore dans bon nombre de cas, mais l'aide donnée par les Européens aux investissements américains par l'entremise d'institutions gouvernementales et semi-gouvernementales, a changé de forme. A l'heure actuelle, ce que l'on recherche dans tous les cas où les know-how et management américains entrent en scène, c'est l'entreprise américaine comme partenaire minori-

taire. La présence américaine sera moins visible en Europe car elle devra mieux s'adapter à l'évolution politique.

Les gouvernements européens de leur côté ont aussi de plus en plus encouragé le mouvement du

know-how et des fonds venant d'autres pays du Marché commun, et ils agiront probablement de même pour les Britanniques ; certaines entreprises britanniques se sont déjà installées dans le Marché commun.

CONCLUSION

Nous nous demandons si le taux de croissance de l'expansion américaine en Europe ne va pas entrer dans un stade de ralentissement. La réduction n'est consciente qu'en ce sens que le Gouvernement américain préfère réduire le mouvement des capitaux vers l'étranger, et que les gouvernements européens préfèrent minimiser les acquisitions par les Américains d'industries clefs. Le revers de la médaille est que 10 % environ de la production globale en Amérique a des liens — d'une façon ou d'une autre — avec l'étranger, et que ces liens n'ont provoqué de problème nulle part aux Etats-Unis. Comme la présence européenne en Amérique se joue en sourdine, et qu'elle a des avantages pour la balance des paiements des Etats-Unis, il n'y a aucune raison pour que les nouveaux créanciers européens ne poursuivent ce qui est avantageux pour eux, c'est-à-dire une production industrielle au sein du grand marché américain. Cette tendance sera renforcée du fait que les Etats-Unis — du moins temporairement — resteront protectionnistes et moins favorables aux importations qu'aux marchandises fabriquées sur place. La surtaxe de 10 % sera éliminée tôt ou tard mais le protectionnisme ne disparaîtra pas si facilement. Il est pourtant peu probable que l'Amérique exclura du secteur industriel les étrangers qui lui apportent des investissements.

Peut-être suis-je coupable d'avoir trop simplifié les choses. Ainsi que Kindleberger l'a clairement démontré, les investissements internationaux sont plus qu'un mouvement des capitaux et même qu'un transfert de technologie. Il s'agit également d'une question de décisions. Il se peut que les décisions prises par les Américains priment les décisions prises par les Européens, même quand les Américains n'ont qu'une participation minoritaire, en raison de l'appui que les grands partenaires américains sont à même de faire valoir pour leurs succursales et sociétés associées.

Trop d'analystes sont demeurés prisonniers de données qui ne sont plus valables. Déjà en 1966, il y avait 80 sociétés industrielles américaines et 21 sociétés européennes ayant des ventes annuelles de

plus de \$ 1 milliard. La différence, toutefois, entre les grandes sociétés américaines et les grandes sociétés européennes était énorme. En 1965, le plus grand fabricant européen d'automobiles, Volkswagen, avait des ventes de \$ 2,5 milliards, tandis que celles de la General Motors étaient plus de dix fois plus élevées, et celles de Ford près de cinq fois plus grandes. Des rapports du même ordre de grandeur se retrouvent dans d'autres secteurs industriels. Le seul moyen de changer ces proportions se trouve dans les fusions et acquisitions à l'intérieur du Marché commun et avec les sociétés britanniques. Quand l'ordre de grandeur de ces rapports aura changé, les sociétés européennes seront moins fortement éclipsées par les sociétés américaines. La différence d'ordre de grandeur ne changera pas trop vite car les géants américains ne cesseront de grandir. C'est un aspect important à garder en vue quand on veut évaluer les forces relatives dans les rapports entre sociétés. Prenons le cas d'une succursale qui appartient à deux partenaires ; chacun des partenaires en détient 50 %, mais l'un des deux est dix fois plus grand que l'autre ; il est rare qu'une telle organisation soit gérée moitié/moitié, encore qu'il existe de nombreuses exceptions.

Bref, nous en sommes à un stade où la présence américaine en Europe ne cessera probablement pas de croître, mais où le taux de cette croissance sera plus lent qu'auparavant ; nous en sommes arrivés à une époque où il est probable que les fusions et acquisitions intra-européennes continueront à constituer des entités européennes plus grandes ; nous en sommes à un moment où les barrières qui empêchent les fusions entre entreprises européennes vont probablement tomber. Nous en sommes arrivés à un point où la présence européenne aux Etats-Unis ira croissante. La présence américaine en Europe sera moins prononcée, elle sera moins visible, tandis que la présence européenne aux Etats-Unis se manifestera davantage.

Il est permis d'espérer que toutes ces manifestations vont aider à effectuer une répartition plus efficace des facteurs de production et un climat

politique plus sain, à établir des rapports mieux équilibrés des balances de paiement, à favoriser une véritable intégration européenne, qui n'existe pas à l'heure actuelle, et à éviter les apparences déplaisantes.

On ne peut pas terminer cet exposé sans noter les propos du P^r Henri Neuman dans son étude sur « La création d'un marché européen des capitaux ». Il faut créer sans retard, dit le professeur Neuman, un statut des sociétés de droit européen. Il ajoute un point beaucoup plus original, c'est-à-dire la suggestion de créer une société européenne d'investissement ou de développement qui aurait pour but de :

a) favoriser la création, la réorganisation ou l'expansion des entreprises européennes ;

b) soutenir ou susciter les objets industriels, commerciaux ou financiers, d'intérêt européen ;

c) stimuler le progrès technique et, singulièrement, promouvoir l'utilisation industrielle des résultats de la recherche scientifique ;

d) appuyer ou provoquer des initiatives communes dans les secteurs de haute technologie ou de pointe ainsi que dans les régions européennes à développer ou à convertir ;

e) faciliter les regroupements d'entreprises dans une optique communautaire ou plurinationale ».

Les professeurs Kirschen, Neuman, leurs collègues du Dulbea et d'autres, ont préconisé depuis des années les mesures nécessaires pour lever les restrictions aux échanges financiers, l'harmonisation des législations fiscales et bancaires en Europe, et d'autres mesures destinées à éliminer les obstacles au libre mouvement des capitaux.

Le rôle de l'organisme proposé par le P^r Neuman serait surtout de stimuler la réorganisation des entreprises, de l'offre de capitaux à risque, et appuyant le marché des valeurs mobilières.

Il y a lieu de souligner la nécessité d'arrêter l'endettement excessif des entreprises européennes, endettement qui dans le passé les a souvent forcées à prendre des associés majoritaires venant de l'extérieur. Cet endettement excessif est en partie dû à l'appui des gouvernements européens qui dans certains cas a dépassé la limite de la prudence.

L'entrée de la Grande-Bretagne dans le Marché commun devrait normalement aboutir au renforcement de la structure de certaines entreprises européennes et de certaines entreprises britanniques. Il serait toutefois trop simpliste de conclure que les entreprises privées européennes vont s'en-

gager dans la voie d'une internationalisation sur l'échelle multinationale qui leur permettra d'atteindre l'équivalent de la surface économique, financière et technologique, de leurs concurrents, associés, partenaires, adversaires, protagonistes et antagonistes parmi les grandes entreprises américaines.

L'influence américaine devrait logiquement être complémentaire et non pas dominante en Europe.

Soulignons en concluant que certaines thèses qui ont été valables dans les deux décennies qui ont suivi la deuxième guerre mondiale, ne le sont plus. En fait, ceux d'entre vous qui ont lu le remarquable livre de Kindleberger, *American Business Abroad*, se rendent compte que lorsque Kindleberger parle de l'impulsion fiscale à l'investissement américain à l'étranger il parle surtout des avantages pour les investisseurs américains dans les pays en voie de développement. Pour en revenir à la thèse principale du présent exposé, la pratique et la législation fiscales et monétaires des Etats-Unis aujourd'hui ont plutôt tendance à défavoriser l'investissement dans les pays développés si l'on fait le bilan entre les mesures favorisant et défavorisant cet investissement. Il y a en revanche une politique très positive pour encourager les investissements dans les pays en voie de développement.

Ceci n'empêche pas les entreprises américaines de favoriser les pays développés en ce qui concerne leurs investissements dans le secteur industriel tout en conservant les nécessaires investissements dans le secteur des ressources naturelles dans les pays en voie de développement. Le seul pays développé offrant de nouvelles possibilités d'expansion aux géants américains et qui leur donnerait des alternatives à l'expansion dans le Marché commun, au Canada et dans le Royaume-Uni, est le Japon qui, jusqu'à présent, n'a pas été accueillant pour les investissements américains.

Au Mexique, au Brésil et dans d'autres pays qui ont atteint le stade du décollage, les entreprises américaines sont en train de s'implanter.

C'est dans les régions des pays groupés sous le nom de Tiers-Monde qu'il y a un vrai défi étranger. Les Européens sont très capables de se défendre dans l'industrie et sur le marché des capitaux pourvu qu'ils fassent preuve, dans les domaines financier, industriel, dans celui de l'harmonisation économique et dans les secteurs de l'énergie, du transport et de l'agriculture, du même génie dont ils ont fait preuve dans l'unification douanière et commerciale.

L'ATTITUDE DU SECTEUR PRIVÉ A L'ÉGARD DES INVESTISSEMENTS ÉTRANGERS

par P. SCOHIER,

*Directeur général de la Compagnie belge
de participations Paribas (Cobepa)*

PRÉAMBULE

Je me dois, en ce début d'exposé, de formuler un certain nombre de réserves.

En tant que représentant d'une société financière d'un pays déterminé de la Communauté Européenne, il serait présomptueux de ma part de croire pouvoir refléter d'une manière tout à fait objective l'attitude générale du secteur privé pour les six pays de la Communauté.

Je puis vous parler des faits et des constatations au niveau de la Communauté, plus particulièrement évidemment, au niveau de la Belgique. De même, je puis vous faire part d'un certain nombre de réflexions personnelles.

Le fait d'avoir pu observer plus particulièrement le phénomène des investissements étrangers dans le cas de la Belgique n'est pas, au fond, une mauvaise chose en soi, la Belgique constituant une plaque tournante aux confins des civilisations du Nord et du Sud de l'Europe, pays traditionnellement ouvert vers l'extérieur et qui semble avoir, plus que tout autre pays européen probablement, compte tenu de sa structure industrielle relativement vieillie et de sa position géographique particulièrement attrayante, des raisons valables de souhaiter des investissements étrangers.

Mon champ d'observation principal s'étant situé dans ce pays, j'essayerai néanmoins d'être objec-

tif pour porter le problème au niveau de l'ensemble de la Communauté.

Dans le même ordre d'idées, j'essayerai de refléter l'opinion du secteur privé dans ses différentes composantes, c'est-à-dire non seulement du secteur financier, banques, compagnies d'assurances, investisseurs institutionnels, etc. que je connais moins mal, mais également du secteur industriel et de celui que l'on dénomme généralement tertiaire commercial.

Je ne traiterai nullement des motifs d'investissement dans le chef des groupes étrangers, en particulier des Etats-Unis ; cet aspect du problème est abordé par ailleurs. Je vous dirai simplement, et ceci est bien sûr une opinion personnelle, que si j'avais été au cours des dernières années « secteur privé » étranger à la Communauté et en particulier Américain, j'aurais certainement, moi aussi, réalisé des investissements considérables dans la Communauté, probablement à un rythme encore beaucoup plus rapide qu'il ne l'a été, en profitant des avantages offerts par l'Europe, de la surenchère entre les pays, malgré tout encore très divisés, de la compétition au niveau de chacune des régions de ces différents pays, tout comme j'y aurais vu des possibilités de tirer parti de débouchés considérables et d'une main-d'œuvre compétente sur le plan technique et du travail, des facilités exceptionnelles de financement, compte tenu

de l'abondance des liquidités sur les marchés, du coût relativement bas des facteurs de production, permettant des marges bénéficiaires intéressantes, des difficultés structurelles auxquelles se trouvaient — et se trouvent d'ailleurs encore — confrontés de très nombreux secteurs d'activité dans leur ensemble, et en tous cas de très nombreuses sociétés à taille moyenne, et, d'une manière générale, de l'accueil du secteur privé.

Une dernière réserve : je parlerai d'investissements étrangers au sens large, étant entendu que, comme vous vous en doutez, il s'agit surtout d'investissements américains, encore que d'une manière assez générale, les investissements japonais actuels et surtout à venir posent les mêmes types de problèmes.

D'une manière générale également, j'essayerai de m'abstenir de tout jugement politique.

Il y a quelques années, on aurait pu faire la distinction dans ce secteur privé entre, d'une part, par exemple, les industriels et, d'autre part, disons, le secteur des professions libérales et de la distribution et le monde financier. La première catégorie supportait beaucoup mieux que l'autre la concurrence des investissements étrangers. Aujourd'hui, je crois que nous pouvons classer tous ces secteurs sur un pied d'égalité ; tous sont concurrencés par des investissements extra-communautaires, qu'il s'agisse du petit commerçant face à la chaîne de super-marchés de telle grande société américaine, ou de l'avocat d'affaires concurrencé par les firmes spécialisées américaines, ou de la grande industrie chimique rivalisant pour ses produits avec tel géant américain. Sous cet aspect, il y a, à notre avis, une attitude commune de l'ensemble du secteur privé.

I. — LE PHÉNOMÈNE - SON IMPORTANCE

J'ai lu récemment, en particulier dans la documentation européenne 1970, qu'en 1968 déjà, on pouvait estimer à plus de 30 milliards de \$ la valeur réelle des actifs contrôlés par les seules entreprises américaines dans les pays du Marché Commun. Si ce chiffre, en soi, est impressionnant en valeur absolue, il n'a toutefois sa véritable signification que si l'on sait, par ailleurs, que :

- plus de 80 % des sociétés américaines importantes sont installées en Europe ;

- dans l'ensemble, les investissements américains seuls représentent en Europe 12 % des investissements totaux des entreprises industrielles. Le pourcentage est une moyenne et bien que les investissements américains concernent la plupart des secteurs d'activité, ils sont assez fortement concentrés dans les secteurs dits de pointe ou les secteurs à expansion rapide. On cite des chiffres de 20 % dans la construction électrique, 29 % dans l'industrie automobile, plus de 50 % dans les semi-conducteurs professionnels et plus de 80 % dans les calculateurs électroniques ;

- le rythme cumulatif de progression de ces investissements étrangers n'est pas loin d'approcher les 20 % annuels ;

- contrairement à ce que l'on aurait pu penser, il y a quelques années, ce rythme ne ralentit pas, il pourrait même s'accélérer si, comme nous le croyons, les investissements japonais, suite notam-

ment aux mesures récentes prises par le Président Nixon pour protéger son économie, devaient à leur tour déferler sur la Communauté ;

- comme vous le savez, le financement de ces investissements, est pour la plupart réalisé au départ de l'épargne européenne ;

- ces investissements étrangers sont plusieurs fois supérieurs aux investissements trans-nationaux à l'intérieur de la Communauté ;

- ces investissements ne revêtent que très exceptionnellement un caractère de participation minoritaire, même les *joints-ventures* du type 50/50 % sont rares avec les Européens. Le plus souvent il s'agit soit de filiales contrôlées à plus de 75 %, soit de bureaux ou succursales. L'importance des investissements directs par rapport à la totalité des investissements américains a certainement plus que doublé au cours des 10 dernières années ; la part de l'Europe dans ces investissements directs a elle aussi doublé, c'est-à-dire qu'elle a quadruplé par rapport à la totalité de l'investissement américain ;

- la rentabilité des capitaux investis par les Américains dans la Communauté est très souvent bien supérieure à la rentabilité des mêmes capitaux investis par les entreprises européennes, souffrant, du moins d'une manière générale et à quelques grandes exceptions près, d'un défaut fondamental de structure, soit du fait de leur taille,

soit du fait de l'insuffisance de leur spécialisation ; — malgré une proportion élevée d'Européens présents dans ces sociétés étrangères installées dans la Communauté, le pouvoir final de décision se trouve en définitive toujours à l'étranger, hors d'atteinte des pays qui fournissent en fait la quasi-totalité du financement.

Il y aurait une infinité d'autres choses à dire à ce sujet, notamment sur les forces et faiblesses respectives des économies européennes et améri-

caines, sur les phénomènes de structure relative entre les entreprises américaines ou japonaises par exemple et des sociétés ou entreprises de la Communauté, sur leur puissance de recherche, sur le « management gap » ; vous connaissez d'ailleurs tous ces problèmes. J'arrêterai donc ici mon énumération pour constater, vous vous en doutez, qu'il existe un vrai problème et que ce problème, comme l'ont prévu les organisateurs de ce colloque, mérite qu'on s'y arrête.

II. — ATTITUDE DU SECTEUR PRIVÉ ?

Il ne fait pas de doute que d'une manière générale, pour l'ensemble de la Communauté, cette attitude a été et semble rester positive, je dirais même très nettement positive, à des niveaux divers selon les pays, selon qu'il s'agit d'un type d'industries ou d'un autre, de petites ou de grosses entreprises, d'associés, de sous-traitants ou de concurrents. Et cependant, il existe en toile de fond une prise de conscience du problème. On peut regretter que la distinction n'ait pas été suffisamment établie entre les effets à court, à moyen et surtout à long terme.

Essayons d'abord de déceler dans les faits l'attitude du secteur privé. Essayons ensuite de voir en quoi peut consister la prise de conscience, à l'analyse des avantages et des inconvénients liés à ces investissements étrangers et tentons enfin de tirer certaines conclusions.

1) LES FAITS

Vous avez tous connaissance de la multitude de plaquettes, ouvrages et prospectus diffusés ou publiés par le secteur privé européen aux fins d'attirer des investisseurs étrangers dans leurs pays respectifs. Sauf peut-être dans certains pays où les pouvoirs publics ont très nettement freiné les possibilités d'investissements étrangers, les banques, les sociétés financières ou les firmes de courtage, ont pratiquement toutes diffusé ou publié au moins une brochure faisant l'éloge de leur pays, décrivant l'attrait pour l'investisseur étranger des facteurs sociaux, économiques et financiers, signalant les avantages proposés par les pouvoirs publics, en un mot orchestrant réellement l'appel à l'investisseur, voire la surenchère. Même les bureaux d'avocats importants ont joué un rôle important en la matière.

Songez par ailleurs aux très nombreux prospec-

teurs ou démarcheurs circulant dans les pays susceptibles de procéder à des investissements.

Ici il ne s'agit plus uniquement d'intermédiaires-conseillers ou financiers des investisseurs, mais également d'industriels à la recherche de partenaires, de « know-how », de brevets ou de licences.

Rappelez-vous les nombreuses « joint-ventures » réalisées et favorisées par de grandes sociétés financières entre des entreprises américaines et leurs propres filiales. Les exemples sont nombreux en Belgique comme ailleurs.

Souvenez-vous enfin des réactions et des déceptions causées par les interdictions opposées par tel gouvernement au rachat par des sociétés américaines d'entreprises nationales.

Bien entendu, il ne s'est pas toujours agi d'un engouement. Le secteur privé s'est insurgé, à intervalles réguliers et plus ou moins fermement suivant les pays, contre l'afflux massif d'investissements étrangers. A cet égard, et d'une manière générale, on peut dire que l'attitude du secteur public a reflété dans une certaine mesure les réactions du secteur privé.

Si, en Italie, en Hollande et en Belgique, l'attitude des pouvoirs publics semble avoir été toujours orientée vers la recherche systématique d'investissements, en Allemagne, cette orientation, tout en étant relativement positive au nom de la libre concurrence, a été moins prononcée ; en France, par contre, la politique en la matière a connu des fluctuations ; de neutre ou négative qu'elle était, elle est devenue plus ouverte récemment.

Certaines mesures plus ou moins sévères ont été prises pour freiner ou canaliser les investissements étrangers. En France, elles ont pris la forme d'un Comité des Investissements étrangers auquel doivent être soumis les projets d'acquisition de la part d'étrangers, que ce soit en matière de création

d'affaires ou d'achat de plus de 20 % du capital d'une entreprise existante.

En Belgique, la réglementation est beaucoup plus souple. Elle a été très longtemps inexistante mais elle a fait récemment l'objet d'une loi soumettant à l'approbation du ministre des Affaires économiques toute acquisition par une société étrangère de 30 % d'une société belge au capital de 100 millions minimum.

Parfois la protection des entreprises existant sur le territoire national a pris des formes assez originales :

— cas des contrats de progrès signés en Belgique avec Siemens et Philips.

Mais dans l'ensemble toutefois, malgré ces quelques mesures de protection, nous croyons pouvoir dire que l'attitude générale du secteur privé a été et semble rester positive.

Ce fait nous semble d'ailleurs heureux dans le régime économique où nous vivons, qui est celui de la libre entreprise et de la libre concurrence.

Le problème, à notre avis, n'est pas fondamentalement de savoir si une telle attitude d'ouverture est bonne ou mauvaise. Nous croyons qu'il est ailleurs : indépendamment du fait politique et dans un esprit de libre concurrence, le secteur privé de la Communauté ne doit-il pas s'organiser plus efficacement, se mieux adapter, accélérer sa reconversion structurelle et sectorielle pour traiter d'égal à égal avec les entreprises américaines et japonaises et ce finalement au profit du consommateur, du travailleur et de l'actionnaire. Nous reviendrons sur ce point.

2) ANALYSE DES AVANTAGES ET INCONVÉNIENTS LIÉS AUX INVESTISSEMENTS ÉTRANGERS.

Les avantages

Ils sont bien connus mais il est bon de les rappeler, du moins les principaux :

— Stimulation de la concurrence :

Il ne fait pas de doute que les investissements étrangers ont eu pour effet d'animer les chefs d'entreprises européennes, de les pousser vers la recherche d'une meilleure productivité, d'un élargissement de la gamme des produits, et, d'une manière générale, d'une meilleure utilisation des facteurs de production face à la concurrence des entreprises étrangères installées dans la Communauté.

— Solution partielle au problème de l'emploi :

Les exemples sont nombreux où l'emploi dans certaines entreprises a été préservé par l'arrivée de partenaires étrangers ; plus frappants encore sont les exemples de certaines régions entièrement renouvelées par les investissements étrangers. La Belgique offre en la matière plusieurs précédents qui sont vraiment significatifs.

— Diffusion du progrès :

Il ne fait pas de doute que les investissements étrangers et particulièrement américains se sont accompagnés d'importations de méthodes nouvelles dans le domaine de la gestion, de la production et de la vente ; les esprits mais aussi les marchés s'en sont trouvés plus ouverts.

— Ressources fiscales :

La haute rentabilité des entreprises étrangères, du moins en général, a procuré des rentrées intéressantes au secteur public, rentrées dont l'ensemble de l'économie a finalement profité.

— Animation des marchés financiers :

Il ne fait pas de doute que, tant par l'originalité des méthodes que par les volumes de demande de capitaux, les investissements étrangers ont contribué à développer et à animer les divers marchés financiers européens, voire à créer un véritable marché européen des émissions inexistante auparavant. En ce sens, les Américains ont appris aux Européens comment les ressources financières de la Communauté pouvaient être mobilisées à grande échelle indépendamment des frontières nationales.

D'une manière plus générale d'ailleurs, c'est même l'ensemble des possibilités économiques de la Communauté que les Américains ont, dans certains cas, fait connaître aux Européens : comment tirer parti des marchés de cette Communauté, comment s'organiser à tous points de vue pour mettre en place une structure trans-nationale couvrant les six pays.

— Formation de personnel qualifié.

— Carnets de commandes pour sous-traitants :

Bien que nous ne connaissions pas encore en Europe un système de sous-traitance organisée, particulièrement développé comme aux États-Unis, il est certain que l'arrivée d'importantes entreprises américaines dans la Communauté a permis à plusieurs petites entreprises de garnir leurs carnets au départ des commandes de ces importantes sociétés.

Il s'agit là d'une évolution des structures économiques qui, à notre avis, est relativement fondamentale et vers laquelle nous croyons qu'il serait intéressant que l'Europe s'oriente de plus en plus.

Les exemples sont nombreux aux Etats-Unis d'entreprises de taille moyenne particulièrement florissantes travaillant pour plusieurs grands groupes et parvenant à diversifier leurs carnets à l'égard de ces clients d'une manière telle que jamais aucun d'eux ne représente plus de 20 % de leur chiffre d'affaires global.

Nous croyons à l'avantage de cette formule pour les petites et moyennes entreprises et nous sommes convaincus que l'investissement étranger a permis une telle orientation.

Nous avons eu dans le cadre de notre profession de très nombreuses occasions d'être en rapport avec des représentants à différents niveaux de ces investisseurs dits étrangers.

Dans l'ensemble, l'impression laissée, à l'occasion de ces contrats, a toujours été favorable tant pour les négociateurs que pour les responsables de la haute gestion ou du management journalier. Nous avons toutefois eu l'occasion aussi de constater qu'il existe auprès de nombreux représentants du secteur privé un véritable mythe de l'investisseur étranger à qui sont attribués des pouvoirs qu'il n'a pas.

Or, s'il y a eu beaucoup de réussites américaines en Europe, il y a eu également de nombreux échecs. Beaucoup d'industriels européens, chefs d'entreprises moyennes surtout, s'imaginent encore que l'investisseur étranger détient la clé magique de la réussite et que son entrée comme partenaire suffit à résoudre tous les problèmes.

Le secteur privé nourrit donc des illusions, mais ce qui nous semble plus ennuyeux encore, c'est que dans certains cas, les pouvoirs publics eux-mêmes n'ont pas conscience de ces limites et supposent aux investisseurs étrangers des dons qu'ils n'ont pas au point de favoriser parfois ces derniers au détriment de leurs propres entreprises nationales.

Si donc les investissements étrangers offrent des avantages incontestables, il est bon de garder présentes à l'esprit leurs limites en définissant mieux les véritables zones de force mais aussi les zones de faiblesse de l'entreprise américaine par rapport aux entreprises européennes.

Les inconvénients

Vous les connaissez. Nous ne pouvons les citer tous dans le détail, mais nous croyons pouvoir classer les principaux de la manière suivante :

Nous voyons des inconvénients qui tiennent :

- aux inégalités de structure,
- aux inégalités de traitement,
- aux insuffisances de l'organisation du marché européen,
- au fait de la localisation à l'étranger des principales décisions.

Ces divers inconvénients ont eu pour effet que le flux des investissements directs s'est sans aucun doute réalisé d'une manière écrasante dans le sens Etats-Unis vers l'Europe.

Nous parlons d'investissements directs par opposition aux placements qui résultent d'achat de valeurs mobilières (actions, obligations).

Le flux est important dans les deux sens, mais comme l'ont déjà fait remarquer plusieurs auteurs, les 3/4 des investissements américains en Europe ont pris la forme d'investissements directs tandis que les 2/3 des apports européens aux Etats-Unis le sont sous forme de placements de portefeuilles.

— Inégalités de structure :

Incontestablement, la structure des sociétés européennes reste fortement handicapée par rapport à la structure américaine. Il suffit, à cet égard, de constater la différence de rentabilité des capitaux investis que nous estimons à 6 ou 7 % entre les deux groupes de sociétés.

La moyenne calculée au travers de plusieurs conjonctures de la rentabilité des capitaux investis est estimée à 14 % aux Etats-Unis (il s'agit de bénéfices nets après impôts rapportés aux fonds propres).

Nous estimons qu'en Europe, cette rentabilité doit être de l'ordre de 7 à 8 %, meilleure en Allemagne, mais moins bonne en France par exemple.

Ces inégalités résultent, comme vous le savez, de divers facteurs tels l'étendue des marchés commerciaux propres au continent américain, l'importance de la recherche, le soutien des commandes publiques, le « management » de la formation, etc.

— Inégalités de traitement :

Il est très regrettable de constater que les surenchères auxquelles se sont livrés les pays et les régions de la Communauté sont allées jusqu'à défa-

voriser les entreprises de la Communauté par rapport aux investisseurs étrangers. Le fait est d'autant plus ridicule qu'il a été prouvé que dans la motivation d'investissement des étrangers le facteur encouragement n'a que très rarement été décisif.

On comprend assez mal que des inégalités de traitement aient été ainsi ajoutées aux inégalités de structure au détriment des entreprises européennes.

— Insuffisance de l'organisation des marchés européens :

Il ne fait pas de doute que les entreprises européennes restent particulièrement handicapées par la non-réalisation définitive de la Communauté, qu'il s'agisse de l'absence d'un statut de la société européenne, qui oblige à des constructions inefficaces, ou de l'absence d'un véritable marché européen des capitaux, ou encore d'une mauvaise coordination, voire d'une inefficacité des contrôles réglementaires.

Les entreprises européennes sont souvent paralysées ou obligées de se défendre avec des moyens assez peu efficaces.

Toutes ces failles, les Américains les connais-

sent et souvent peuvent les mettre à profit. Elles leur ont permis en tous cas de se financer, souvent presque intégralement, au départ de l'Europe. Au fond, ce problème n'aurait pas une trop grande importance si ces entreprises américaines relevaient finalement, au niveau de leurs centres de décisions, d'organismes de contrôle réglementaire propres à la Communauté.

Malheureusement, nous sommes dans le cas inverse.

Dans l'ensemble, le résultat pratique est que d'une part, une véritable réciprocité équilibrée entre les deux blocs économiques n'a pu être réalisée, et que d'autre part, les véritables organes de contrôle et de décision sont restés situés hors des pays où se mobilisait l'épargne.

Il y a là une incompatibilité avec les nécessités d'une bonne coordination économique ou d'une planification industrielle, puisque les décisions d'investissement notamment, mais surtout de désinvestissement ce qui pourrait être catastrophique dans certains pays ou certaines régions, sont prises par des directions situées à l'étranger et contrôlées par des institutions totalement indépendantes de la Communauté.

CONCLUSIONS

Il faut reconnaître les avantages incontestables des investissements étrangers.

Le secteur privé en a tiré profit et continue à en bénéficier. A court terme, les perspectives sont sans aucun doute positives. Il est urgent quand même de s'interroger sur le moyen et surtout sur le long terme.

Le secteur privé a sans aucun doute conscience des inconvénients liés à ces investissements étrangers, et certainement, des inconvénients à court terme, probablement aussi des dangers à long terme. Ces inconvénients et ces dangers doivent être palliés. Des mesures ont été demandées aux pouvoirs publics et ont été obtenues. D'autres doivent encore l'être.

Les pouvoirs publics ont une responsabilité au niveau de chaque Etat membre de la Communauté, mais aussi au niveau de la Communauté dans son ensemble. Nous pensons aux inégalités de traitement et aux insuffisances de l'organisation du

marché européen rappelées ci-avant. Mais est-ce suffisant ?

Certainement pas. A notre avis, le secteur privé lui aussi a une très grande responsabilité. Il doit, lui, se préoccuper de toutes les inégalités de structure.

Le secteur privé reste finalement une locomotive importante de l'économie et a donc sa part dans la solution au problème.

QUELQUES RÉFLEXIONS

Il apparaît sans aucun doute nécessaire de prendre d'urgence toutes les mesures permettant d'établir une égalité d'efficacité et de moyens d'action entre les entreprises américaines et les entreprises européennes.

C'est à ce prix qu'une réciprocité sera possible dans les flux d'investissement, ce qui, tout logiquement, devrait avoir pour effet de résoudre pratiquement la plupart des problèmes à terme.

Le secteur public a ses responsabilités. Nous pensons en particulier à :

- la création d'un véritable marché financier,
- l'uniformisation des réglementations,
- la création d'une monnaie européenne,
- l'accélération de la société européenne,
- l'amélioration de l'enseignement à certains niveaux,
- le retour à la fierté accusée du profit,
- en tout état de cause, la fin des surenchères et des inégalités inutiles à l'égard des investissements nationaux et trans-nationaux européens.

Nous ajouterons l'abandon du mythe américain.

Le secteur privé a lui aussi ses devoirs. Nous pensons ici :

- à l'abandon du protectionnisme inutile,
- à l'ouverture accélérée à l'esprit international,
- à l'accélération des restructurations par spécialisation ou regroupement,
- aux efforts d'investissement absolument indispensables, mais oubliés, en hommes, en « marketing » et en recherches,
- si en plus, par une méthode quelconque, l'Europe arrivait à faire se déplacer vers elle, fût-ce partiellement, les centres de décision des sociétés américaines et étrangères en général, alors à

notre avis il n'y aurait plus de « problème des investissements étrangers ».

A cet égard, les Américains invoquent souvent le fait que finalement, la grande majorité des hommes qu'ils emploient dans leurs sociétés en Europe sont de nationalité non américaine.

Une statistique récente, établie au départ du répertoire de firmes américaines, fait apparaître qu'en Belgique, les responsables des entreprises sont pour la grande majorité Belges. Nous croyons que ce phénomène de présence nombreuse de responsables nationaux doit se retrouver dans les autres pays de la Communauté.

Il n'en reste pas moins toutefois que le véritable pouvoir de décision, malgré la nationalité des responsables locaux, reste situé à l'étranger.

La période que nous vivons actuellement, à la suite des récentes mesures du Président Nixon, peut faire comprendre les dangers potentiels de la situation créée.

Au fond l'Amérique peut très bien survivre en autarcie, se replier sur elle-même et décider unilatéralement d'abandonner ses entreprises à l'étranger ou, à tout le moins, en restreindre l'importance.

Nous croyons heureusement que dans la philosophie actuelle, ce risque n'est pas à craindre, mais dans une optique à long terme, il est toujours prudent d'envisager toutes les hypothèses.

POINT DE VUE D'UN SYNDICALISTE FACE AUX INVESTISSEMENTS ÉTRANGERS

par M. BOULADOUX

*Président de la Confédération mondiale du Travail,
Vice-Président du Bureau du Comité économique et social*

LES SYNDICATS FACE AUX INVESTISSEMENTS ÉTRANGERS

I. — AVANT-PROPOS

Le sujet qui nous est proposé est de première importance ; il est donc regrettable qu'il ne me soit pas possible d'apporter pleinement la contribution qui m'est demandée.

Certes, après une enquête longue et approfondie, on pourrait se faire une idée assez exacte de l'attitude des organisations syndicales face au problème des investissements étrangers.

Je doute que nous puissions, même dans ce cas, dégager une pensée commune à tous les groupements dont les niveaux de responsabilités et les idéologies sont différents.

Au surplus, les grandes organisations internationales et européennes — qui ne manqueront pas de le faire — n'ont pas encore, à ma connaissance, pris position sur la question.

Pour ces deux raisons, on comprendra que je doive me borner à des considérations de caractère

très général qui décevront ceux qui espéraient une réponse précise.

Mes réflexions ne seront donc pas celles « des syndicats » mais celles d'un syndicaliste agissant sous sa seule responsabilité, qui reconnaît d'avance à ses camarades des diverses tendances représentatives du monde des travailleurs le droit de les critiquer et de les contester.

J'ajouterai une autre réserve, c'est celle que se doit de formuler un dirigeant syndical qui n'est pas un économiste et qui se refuse d'ailleurs a priori à considérer que les lois économiques sont inflexibles, car il pense, au contraire, que le grand problème de notre siècle, celui qui hante l'esprit d'un grand nombre d'hommes, surtout parmi les jeunes, c'est justement d'assouplir ces lois, de telle sorte que l'économie soit réellement au service des hommes et non pas le contraire...

II. — INTRODUCTION

Dans le cadre de l'intégration européenne, les investissements étrangers peuvent recevoir deux définitions différentes, selon que l'on considère

chacun des Etats membres ou l'ensemble de la Communauté. Il s'agit certes de problèmes relatifs à l'espace juridique, mais plus fondamentalement

d'un problème de comparaison des « espaces de décision » confrontant des structures d'envergures différentes. Préciser la nationalité des investissements modifie-t-il le problème général de l'investissement dans les sociétés capitalistes ou bien relève-t-il de la même problématique ?

Le syndicalisme, lui, est préoccupé de tous les investissements, mais il est conscient que l'ardeur des discussions européennes sur les investissements étrangers, et particulièrement américains, risque de dévier le débat vers une attitude nationaliste, qui finalement tendrait à favoriser les « petits capitalistes nationaux », soucieux de leur sécurité et de la sollicitude de « leur » Etat... Il y a là, sans nul doute, un piège redoutable dans lequel les organisations syndicales ne veulent pas tomber.

En fait, les investissements étrangers ne sont qu'une expression sensible de la transformation actuelle du capitalisme, se traduisant notamment par une nouvelle forme d'existence des entreprises qui, dans leur processus de concentration, débordent le cadre des Etats, mais sans modification véritable de leur mobile : la recherche du profit maximum. D'un point de vue revendicatif, cela ne va pas sans poser de graves problèmes aux syndicats, du fait de l'inadaptation de leurs structures traditionnelles et de l'amoindrissement de leur possibilité d'action sur des centres de décision géographiquement inaccessibles.

Sur un autre plan, les échanges internationaux témoignent, depuis la seconde guerre mondiale, d'un mouvement inverse selon qu'il s'agit des forces de travail ou du capital : d'une façon générale, les capitaux exercent leur main mise sur les pays moins développés, tandis que la main-d'œuvre disponible va vers les pays riches. Plus que les investissements étrangers, c'est donc sans doute la main-d'œuvre étrangère qui pose les problèmes directs les plus graves aux syndicalistes. Ils ont à assurer, en dehors d'un esprit nationaliste hélas toujours latent, la protection des travailleurs nationaux contre les pratiques de sous-paiement des travailleurs immigrés qui, se trouvant en position de faiblesse sur le marché de l'emploi, connaissent des situations matérielles infériorisées, tout en étant soumis à des pressions les privant souvent de toute possibilité de recours aux syndicats.

Mais si l'on élève le débat, on constatera que la situation des capitaux étrangers est tout autre, car ils se trouvent, eux, en position dominante dans les pays d'accueil. Ici nous touchons l'un des aspects de nature à sensibiliser le mouvement syndical, celui qui caractérise l'inégalité des rapports entre

les pays selon qu'ils sont apporteurs ou demandeurs d'investissements, rapports que l'on peut qualifier d'impérialisme. Cet impérialisme, s'il est patent du côté des Etats-Unis, n'en existe pas moins pour bien d'autres pays. Il ne se présente d'ailleurs pas comme une simple domination sur le seul plan économique, mais aussi sur les plans politique, culturel et social, ce qui constitue un frein et même un obstacle au développement solidaire qui est à la base du programme syndical. Dans son principe même, il entraîne l'obligation, pour les pays dominés, d'accepter les conditions qui leur sont imposées et qui sont déterminées par les besoins et les intérêts du pays dominateur.

Le syndicalisme ne peut pas non plus, selon moi, rester indifférent à une évolution, celle du choix des pays ou des secteurs par les investisseurs. Il apparaît bien que les facilités de la migration des capitaux et aussi de la main-d'œuvre, l'accélération des transports et la réduction de leurs coûts, l'indépendance grandissante vis-à-vis des matières premières traditionnelles réduisent considérablement le facteur « aptitudes naturelles » qui, pendant longtemps, a constitué le critère essentiel des investisseurs. Désormais, les possibilités de développement qui conditionnent les investissements semblent de plus en plus dépendantes de tout un ensemble de conditions sociales, juridiques, fiscales, politiques et même syndicales, du niveau de vie moyen, des subventions publiques, de l'espace du marché, etc.

On comprendra donc que le syndicalisme, soucieux non seulement de l'intérêt des travailleurs, mais de celui de la collectivité, se pose la question de savoir quel est, en définitive, le but recherché par les investisseurs. Leur choix correspond, pour l'essentiel, à une volonté d'expansion des firmes et sont le plus souvent inclus dans la stratégie d'un groupe industriel ou bancaire. Leur logique est donc, en grande partie, indépendante de la nation « émettrice » ou de la nation « réceptrice » mais même quand elle coïncide, ce qui, par bonheur, peut se rencontrer avec la politique du développement de celle-ci, elle ne procède pas d'une volonté collective telle que l'entend le mouvement syndical.

Mais considérer les investissements sous cet angle, ce qui est un devoir pour les centrales syndicales, ne signifie pas qu'elles puissent oublier leurs conséquences sociales sur l'ensemble de l'économie d'un pays. Tout investissement important, quels qu'en soient les mobiles, a forcément un double aspect à la fois privé et public, individuel et

collectif et la contradiction ou la non-concordance des intérêts publics et privés ont simplement plus ou moins d'acuité en fonction de l'éloignement géographique ou des divergences politiques des intéressés aux deux bouts de la chaîne.

La fonction de création d'emplois et de biens matériels, sans oublier l'augmentation des recettes fiscales, conditionne le plus souvent l'intérêt des Etats pour les investissements étrangers, indépendamment et parfois même contrairement aux intérêts des firmes locales...

Le syndicalisme, lui, est concerné globalement en tant que représentant des travailleurs et de la collectivité et, à cet égard, soucieux de tout ce qui peut assurer une expansion équilibrée de l'économie nationale, mais il est également concerné au niveau des structures de bases affectées par ce qui intéresse les entreprises. C'est dire que ses responsabilités prennent, elles aussi, plus ou moins d'acuité selon le niveau où elles se situent : professionnel, local, régional, européen ou mondial.

L'analyse de ces contradictions, que je n'ai pas le loisir d'approfondir, est un travail riche en enseignements. Je me bornerai à rappeler, car cela déborde un peu mon sujet, que tandis que les gouvernements tentent d'attirer les investisseurs des pays tiers, ils suscitent, en même temps, la constitution de groupes nationaux puissants dont la croissance exigera obligatoirement une extension des exportations à l'étranger. Il en résulte une politique simultanée d'aide à l'exportation des biens et surtout des capitaux et la mise sur pied de politiques de recherche et d'accueil des investissements étrangers. Le développement de cette contradiction au niveau européen se traduit par « l'évolution vers une entreprise nationale unique dans chaque grand secteur » (1) ; « Les coopérations et les fusions se

multiplient nettement plus vite au plan national qu'à celui de la Communauté » (2), tandis que « les seules liaisons internationales qui se développent à un rythme relativement rapide unissent des entreprises de la Communauté à celles de pays tiers, en général des Etats-Unis » (3).

La contradiction, encore une fois, est évidente : les industriels de la Communauté ont une propension à se lier surtout entre eux au plan national, soit avec des entreprises des pays tiers, mais beaucoup moins avec des entreprises d'un autre pays membre, alors que la Commission ne peut manquer de trouver ces dernières plus orthodoxes pour la construction de la Communauté (4).

Pour le syndicalisme, en tout cas, l'aspect concret de cette situation, c'est le développement des entreprises « multinationales » dans une optique d'« automatisation » à l'égard des tutelles publiques, nationales et européennes de toutes sortes, mais également des institutions nationales, en particulier des syndicats de travailleurs et peut-être même des organisations traditionnelles d'employeurs. Ce mouvement tend à ériger la structure industrielle en tant que puissance déterminante sur le devenir économique — et par contre-coup politique — des sociétés occidentales.

Le syndicalisme, dans sa forme confédérée, ne peut sous-estimer ce problème et il se trouve, en définitive, confronté au problème global des investissements étrangers : mobiles, moyens et but, aux plans local, régional, européen et international. L'établissement de sa stratégie sera d'autant plus difficile qu'il se heurtera aux réactions locales d'une base plus sensible aux aspects immédiats et limités qu'aux perspectives générales et à long terme...

III. — RESPONSABILITES DU SYNDICALISME

Rares sont ceux qui, aujourd'hui, contestent encore le fait que le syndicalisme débordant de sa fonction première de groupement défensif des travailleurs, sur le plan strictement professionnel, ait acquis, par la force des choses, le caractère d'institution nationale, partie prenante du devenir de la nation. A ce titre, il applique ou il définit un plan ou une stratégie dont la ligne directrice et l'objec-

tif à long terme dépendent de son idéologie, ce qui implique des nuances et des divergences entre les diverses tendances syndicales existantes.

La fonction d'investissement le concerne d'autant plus qu'elle constitue dans cette perspective un élément essentiel de la détermination du futur. Décider d'investir, c'est en effet choisir entre différents types de besoins, de techniques,

(1) Mémoire sur la politique industrielle de la Communauté, page 36.

(2) *Idem*, page 91.

(3) *Idem*, page 27.

(4) Mémoire politique industrielle, page 112.

d'emplois, de localisation. C'est également déterminer des priorités entre les besoins économiques et sociaux et effectuer des ponctions sur la masse financière disponible en vertu de décisions qui, dans la plupart des cas, relèvent de l'autorité qui possède ou régent des ressources. L'investissement est donc intimement dépendant de la propriété ou du pouvoir ou des deux conjointement, tandis que le syndicalisme représentant les travailleurs n'a que rarement la possibilité d'influer sur les décisions autrement que par la pression plus ou moins brutale qu'il exerce sur les centres de décision.

En réalité, l'impact social de l'investissement affecte toutes les institutions, y compris le syndicalisme : le vrai problème, celui auquel le syndicalisme est sensibilisé, c'est la cohérence entre les investissements et le plan qu'il a choisi. Il en est de même évidemment pour l'Etat et pour le patronat et le jugement porté sur les investissements étrangers par les uns ou les autres : Etat, patronat, travailleurs, sera fonction de la distorsion ou du concours qu'ils sont susceptibles d'apporter à leur propre plan.

Il va de soi que lorsque je parle de plan, je dois, en l'état actuel des choses, laisser de côté l'aspect formel ; je pourrais aussi bien parler de programmation, de projection, de prévision que de planification. Je vise plus précisément une certaine attitude face à l'avenir : pour le syndicat, on pourra parler de « stratégie », pour le patronat de « prospective » et pour l'Etat de « politique ». Mais ces plans auront, par contre, une existence concrète, car, explicites ou non, ils mettront en œuvre un ensemble d'actes et de mesures cohérents pour leur réalisation et cela selon les objectifs qu'ils s'assignent et les moyens dont ils disposent à des niveaux différents selon qu'ils concernent la nation, la région, la branche, le métier ou l'entreprise.

En bref, je pense que l'on peut dire que les nations développées de type démocratique voient s'affronter trois grands types de plans : ceux des patrons, ceux des syndicats et celui de l'Etat, et qu'en définitive, le développement économique dépend, comme le progrès social, des rapports de forces entre ces trois institutions.

L'Etat fait naturellement pencher la balance entre ces plans, mais en général, et sous couvert d'un présumé intérêt général, il tend à réaliser celui du patronat, ne fût-ce que parce que les moyens fondamentaux de décisions et, en particulier, les investissements sont entre les mains des

patrons ; de cela, en tout cas, les syndicalistes sont parfaitement convaincus.

La domination des groupes patronaux sur les Etats ne manque pas cependant d'ambiguïté. La concentration, voulue, organisée et favorisée par l'Etat, étend la puissance des groupes financiers jusqu'au point où ces derniers peuvent lui imposer leur volonté et, dès lors, s'écarter des objectifs « d'intérêt général » assignés, pour s'en tenir à leurs propres intérêts.

Cette situation peut expliquer la position globale du syndicalisme qui conteste le pouvoir économique lié à la propriété et dont une tendance assez générale est de faire de la fonction d'investissement une fonction d'ordre public.

Il va de soi que le syndicalisme, en tant que tel et bien que les problèmes financiers, et notamment ceux qui peuvent affecter la stabilité monétaire, ne puissent le laisser indifférent — se doit de considérer particulièrement les investissements étrangers dans la mesure où ils affectent le pouvoir économique et les structures industrielles.

Ce n'est donc pas seulement à partir de ce raisonnement de principe qu'il devrait apprécier le problème général des investissements étrangers, car l'introduction de ces éléments extérieurs crée une situation de fait qui modifie les rapports de force et la nature des rapports eux-mêmes entre les trois groupes nationaux intéressés. Ici apparaît, avec la plus grande acuité, le problème des entreprises multinationales qui peut bouleverser la tactique et la stratégie du mouvement syndical.

En effet, les règles traditionnelles sont modifiées parce que la firme multinationale détermine « son » plan ou « sa » stratégie propre, dont les motivations peuvent être totalement étrangères à l'un ou l'autre des pays intéressés qui ne récupère souvent que les retombées des investissements. Il en résulte des réactions nationales de nature à modifier le comportement des « partenaires sociaux » et les équilibres antérieurs réalisés entre eux.

Certes, la réaction des milieux patronaux n'est pas collective, parce qu'une partie seulement voit son pouvoir ou son intérêt menacé, les investissements étrangers entrant généralement dans les secteurs de pointe ou dans ceux qui bénéficiaient d'une situation particulièrement favorable sur le marché. Mais, d'une façon générale, il en résulte un accroissement de la lutte concurrentielle et une plus grande résistance des entreprises menacées face aux revendications salariales. Au durcissement patronal ne peut manquer de répondre un

durcissement syndical et des risques accrus de conflits. Déjà à ce niveau les pratiques des relations entre syndicats et patrons sont modifiées.

Le développement des firmes multinationales ne va pas non plus sans poser de problèmes à l'Etat qui accueille les investissements étrangers. L'importance et l'intérêt pour l'équilibre global de l'économie nationale sont tels que l'Etat peut se trouver en situation non plus d'autorité, mais de dépendance à l'égard de ces firmes. C'est ce qui se passe souvent pour les pays sous-développés, mais personne ne peut soutenir qu'il en va différemment pour les pays européens. En tout cas, les relations entre, par exemple, l'Etat français et les firmes automobiles américaines sont déjà des rapports d'égaux. N'a-t-on pas vu récemment une firme américaine interférer dans une campagne électorale française ? Et l'on a pu écrire : « La libre circulation des capitaux — et surtout la concentration des capitaux américains dans un petit nombre de branches sensibles — rend inefficace l'une des armes du dirigisme étatique : l'orientation sélective du crédit et la fiscalité sélective ». Bon gré, mal gré, l'Etat français, par exemple, a dû tolérer la création, par des capitaux anglo-saxons, d'entreprises dont les dimensions n'avaient de sens qu'à l'échelle du Marché commun tout entier, et dont l'implantation allait parfois à l'encontre des priorités géographiques, économiques et sociales du Plan français. Dans de telles conditions, il est bien clair que le devenir des pays européens est fortement conditionné par les plans des firmes multinationales, dont le pouvoir tend chaque jour à augmenter.

Le « défi américain », notamment, se trouve dans cette tentative de domestication des entreprises européennes. L'enjeu est suffisamment important pour que le syndicalisme attire l'attention des Etats, fût-ce pour demander une révision totale de leur politique envers les investissements étrangers. Or, il est bien certain que tant que les pays européens se feront une concurrence pour attirer ces investissements et n'auront pas de politique commune cohérente, les firmes étrangères et multinationales pourront les diviser pour régner !... L'une des difficultés pour la réalisation d'une telle politique réside dans le fait qu'il est de l'intérêt des grandes firmes que la communauté européenne affaiblisse le pouvoir de contrainte des Etats, sans pour autant le transférer véritablement à une autorité économique communautaire capable d'avoir un plan et de l'appliquer.

Le rôle des syndicats, tout au contraire, doit se

situer dans le cadre d'une politique générale du développement économique et social qui exigerait l'instauration d'un pouvoir et d'un plan économique-social européen, à la préparation, à l'application et au contrôle duquel ils seraient associés.

Mais il y a un autre motif qui autoriserait les syndicats à partir en guerre contre les firmes géantes propulsées par les investissements étrangers et essentiellement, puisqu'il convient d'appeler les choses par leur nom, les investissements américains.

Pour un grand nombre de syndicalistes, ce n'est pas seulement une question d'intérêt national ou communautaire, ni même de niveau de rémunération de vie, c'est aussi un mode d'existence. Il n'est pas possible d'envisager « un modèle de civilisation original » comme le prétend la Commission des Communautés, lorsque les investissements sont laissés à l'entière responsabilité des firmes multinationales dominées par les investissements étrangers qui véhiculent leur mode de vie avec leurs capitaux.

Pour moi, la critique la plus globale est ici. Toutes les conséquences du développement de la « société de consommation », que l'on observe aux Etats-Unis, nous sont également promises. Or, pour beaucoup de syndicalistes, cette société aliène les travailleurs doublement non seulement dans leur vie professionnelle, mais également dans leur vie personnelle.

D'autre part, et cela ne peut nous laisser indifférents, l'Etat lui-même prend le risque de se voir imposer une orientation de sa production, s'il ne remet pas en cause le pouvoir de détermination des investissements, car tous les projets de développement qu'il élabore sont finalement conditionnés par l'acceptation des firmes et il est clair qu'en cas de conflit entre le plan public et les objectifs des groupes financiers qui investissent, l'Etat a perdu d'avance, car le conflit, à la limite, peut se terminer par la fuite des investisseurs. Inutile d'insister sur la gravité des conséquences d'une telle situation quand elle aboutit à des transferts ou à des suppressions d'activités.

Dans notre conception syndicaliste, l'investissement, facteur essentiel du progrès, conditionne la qualité de l'expansion et, dans la mesure où il reste sous la dépendance d'un groupe privilégié d'agents qui agissent dans leur intérêt, la contradiction est flagrante entre les intérêts nationaux et les exigences d'un progrès équilibré assurant une réelle promotion sociale. Les syndicats, pour

assurer les espoirs dont ils sont porteurs, se refusent à reconnaître comme une fin en soi, l'expansion économique, ce qui les amène à réclamer le contrôle de l'État et celui des travailleurs sur les investissements, et qui exige évidemment des réformes fondamentales impliquant l'établissement d'une véritable démocratie économique, laquelle ne peut s'épanouir que dans un cadre politique approprié.

La critique syndicale vise donc, au-delà des problèmes immédiats, la stratégie nationale ou européenne du développement.

On me dira, et c'est exact, que les réserves développées précédemment ne sont pas limitées aux investissements étrangers ; certes, mais elles prennent plus d'ampleur lorsqu'est mise en évidence cette contradiction qui peut exister entre les mobiles qui animent les investisseurs et les intérêts des nations et des travailleurs.

Ces considérations générales ne sauraient faire oublier que la vie quotidienne des travailleurs peut être, elle aussi — et elle l'est en fait souvent — affectée par les investissements étrangers, que ce soit directement dans leur emploi ou indirectement dans leur rôle de consommateurs.

On justifie, traditionnellement et même officiellement, les investissements étrangers par la perspective qu'ils offrent de création d'emplois nouveaux. Or, généralement, la stratégie d'implantation des sociétés multinationales est de racheter des firmes en perte de vitesse, souvent mal gérées, pour en faire des têtes de pont, des filiales, en procédant à une réorganisation de leur structure, en introduisant une plus grande rationalité dans la gestion et la division générale du travail, etc.

Souvent les méthodes de production sont, en effet, modernisées sans pour cela correspondre, dans la plupart des cas, aux techniques de pointe.

Dans un premier temps, cette rationalisation de la production aboutit à des compressions d'emplois, l'accroissement de la production pouvant cependant se traduire par un réembauchage ultérieur. Cela n'affecte d'ailleurs pas exclusivement la main-d'œuvre manuelle : les cadres, les ingénieurs sont souvent parmi les premiers sacrifiés, car il est courant que l'entreprise multinationale s'implante avec son propre état-major de recherche et de production.

En fait, il est difficile de dire si les investissements étrangers, sous forme de reprise, accroissent véritablement les emplois et ce d'autant plus

que l'irruption de puissants groupes étrangers accroît la lutte concurrentielle à l'intérieur du pays et aboutit à des concentrations d'entreprises, elles-mêmes génératrices de chômage et de bouleversements à l'échelon local. Quant à la fondation d'établissements nouveaux, qui bénéficient souvent des facilités accordées par l'État ou les collectivités, ce qui constitue une charge pour les contribuables, elle concerne le plus souvent des secteurs où la concurrence pose de graves problèmes aux entreprises nationales qui, pour lutter à armes égales avec les géants multinationaux ou étrangers, devront ou se concentrer ou cesser leur activité et se reconvertir, à la charge des États, des travailleurs et des populations concernées.

Enfin, on ne peut passer sous silence le fait qu'un changement des données économiques (niveau des salaires, resserrement du marché, modification de la fiscalité) peut amener une direction lointaine, disons américaine pour simplifier, à estimer que tel établissement, situé à tel endroit, ne répond plus à ce qu'on en attendait et à le supprimer ou à le transplanter dans un autre pays, avec toutes les conséquences, notamment sociales, que cela implique.

Le bilan, en matière d'emploi, n'est donc pas nécessairement positif, quel que soit l'angle sous lequel on l'envisage.

Un problème, non moins important parce qu'il engage l'avenir de la nation et son équilibre scientifique, doit être aussi évoqué de ce point de vue. Le problème technologique lié à la division du travail tend en permanence, d'une part, à une « déqualification » du travail manuel par une simplification poussée à l'extrême jusqu'à la mécanisation, voire l'automation et, d'autre part, à une qualification de plus en plus grande au fur et à mesure où l'on s'éloigne de la production directe. Il s'ensuit un dépérissement des métiers traditionnels et un développement des postes de techniciens, de chercheurs.

Pour réaliser l'équilibre dans la croissance, le syndicalisme considère qu'il convient, par des moyens appropriés d'ouvrir aux travailleurs manuels et aux jeunes des milieux populaires des voies de promotion et d'assurer à la nation une indépendance réelle dans le domaine de la recherche technologique. Or, d'une façon générale, les investissements étrangers ont la particularité de se raccorder à des ensembles plus vastes, ayant déjà leur propre infrastructure et, dans la plupart des cas, exportent leurs techniciens en même

temps que leurs capitaux. Dès lors, ils introduisent un nouvel élément de déséquilibre, en privilégiant les emplois manuels (et ce d'autant plus que l'une des causes du développement des investissements étrangers en Europe tient à la propension de notre continent à fournir de la main-d'œuvre relativement bon marché, surtout celle venant des régions sous-développées de la périphérie communautaire, sans offrir aux manuels de possibilités de promotion, ni aux cadres et techniciens des perspectives d'emplois). Mais comme, dans le même temps, les Etats receveurs d'investissements s'efforcent de développer la formation de techniciens et de chercheurs, ceux-ci en raison d'un niveau des salaires trop bas auront tendance à émigrer, affaiblissant ainsi le potentiel scientifique du pays et, jusqu'à un certain point, aliénant son indépendance. Les syndicats, quant à eux, revendiquent une politique de formation de base et une formation permanente assurant, par des réformes scolaires et universitaires, une réelle promotion sociale des travailleurs.

Une des dynamiques de la stratégie des groupes capitalistes d'investissements étrangers, c'est la différence des coûts salariaux dans les pays où ils investissent. Là aussi réside un grave élément de méfiance du syndicalisme. Sans doute le problème se pose-t-il différemment s'agissant de nos pays européens industrialisés et des pays en voie de développement, mais la persistance de ce mobile d'investissements crée, selon nous, un grave danger : celui de freiner le progrès social. Certes, il serait théoriquement possible de pallier cette situation par une audacieuse politique d'harmonisation des niveaux de vie. J'ai autrefois avancé l'idée d'un « pool européen des niveaux de vie », mais il est évident qu'il n'est pas dans l'intérêt des firmes étrangères de favoriser une telle politique, qui ferait disparaître une des raisons principales de leur implantation. Au reste, si une telle harmonisation était réalisée, sous la pression syndicale par exemple, les investisseurs iraient ailleurs chercher meilleure fortune.

Apparaît, ici, l'une des conséquences majeures de la contradiction entre le caractère privé des investissements et les impératifs d'une politique sociale qui n'affecte pas seulement les travailleurs, mais les collectivités locales et régionales.

D'une façon générale, laissé à lui-même, en matière d'investissements, le système capitaliste libéral entraîne la persistance, sinon l'accroissement, des inégalités non seulement entre les caté-

gories sociales, mais aussi entre les régions. Le principe du profit, fin en soi de la production, et la rationalité de l'entreprise de type capitaliste ne sont pas, d'une façon générale, compatibles avec l'harmonieux développement régional, tel que le conçoivent les syndicalistes. Mais c'est encore plus vrai s'il s'agit d'entreprises multinationales échappant aux contraintes plus ou moins correctives des Etats.

Il est illusoire de vouloir résoudre ce problème hors la mise sur pied d'une politique cohérente qui se donne les moyens de parvenir à ses fins. Cette politique ne saurait se limiter à une simple incitation à la localisation, c'est-à-dire qu'elle devrait faire intervenir une notion nouvelle du coût de production, celle du meilleur coût social pour le pays, mieux encore pour la Communauté. La notion de la rentabilité devrait être pondérée, en tenant compte de l'intérêt local, régional, peut-être même général, dont rien ne permet a priori de dire qu'il est compatible avec une implantation uniquement basée sur le profit maximum de l'entreprise.

Une telle politique doit comporter l'intervention du syndicalisme, représentant qualifié des intérêts du travail et des pouvoirs publics, de préférence communautaire, seul capable d'imprimer une orientation sociale à la politique d'expansion des entreprises privées.

On ne saurait donc plus passer sous silence les conséquences de la dépendance d'une firme importante envers des contraintes extérieures au pays où elle est implantée, ce qui, en définitive, peut conduire à la faire dépendre de la conjoncture de l'ensemble des pays concernés par la multinationale dont dépend cette firme et quelquefois, et c'est encore plus dangereux, de la conjoncture du pays qui a fourni les investissements « producteurs ». On ne saurait nier, en effet, que dans le cas d'une crise, même si celle-ci est en fait internationalisée, ses effets sont « nationalisés » étant essentiellement sensibles là où sont les entreprises.

Il ressort de cette critique sommaire que les syndicats sont dans l'obligation de considérer globalement le problème des investissements étrangers, en tant que ceux-ci rendent plus vulnérables non seulement les travailleurs, mais les populations en cas de crise, sans apporter, avec certitude, des garanties de progrès social et humain, réelles et durables. En tout état de cause, la méfiance du syndicalisme provient, pour une

part, de l'éloignement, non pas seulement géographique d'ailleurs, des travailleurs et de la collectivité des centres de décisions. C'est

au fond, indépendamment des questions de nationalité, le problème du capitalisme moderne, de ses mobiles et de ses priorités.

IV. — L'ORGANISATION SYNDICALE FACE AUX ENTREPRISES MULTINATIONALES

L'organisation du monde salarial, traduisant, d'une façon permanente, l'union des travailleurs et mettant en œuvre les moyens de son action, doit, pour être efficace dans le domaine qui nous occupe, s'étendre au-delà des frontières d'une façon opérationnelle. Faute de quoi le syndicalisme perdrait toute valeur de force stratégique susceptible d'orienter l'économie et, en définitive, de réaliser ses objectifs de transformation des structures de notre société économique, qui constituent la base même d'une action pour laquelle il n'est pas exagéré de dire que les firmes multinationales leur lancent un défi historique.

Les conquêtes syndicales, que ce soit le droit de grève, le droit à la représentation des travailleurs, les droits au sein de l'entreprise sont, en effet, menacées par l'internationalisation du capital.

Certes, les liaisons internationales des firmes n'apparaissent pas toujours au grand jour et les syndicats ont souvent du mal à savoir à quel groupe se rattache telle ou telle entreprise.

Le syndicat peut alors représenter les travailleurs au niveau de l'entreprise ou de la filiale, sans jamais avoir contact avec les dirigeants effectifs, sans jamais être au courant de leurs véritables stratégies économiques. La pression directe à la base, par la simple présentation des cahiers de revendications, perd en partie de son influence si la situation effective du groupe et ses possibilités financières sont inconnues, car sans connaissances approfondies de la structure de ce groupe les revendications ne peuvent être véritablement étayées. Une première exigence syndicale doit donc être celle de l'accès à l'information permanente, permettant de détenir les éléments susceptibles de déterminer la tactique syndicale. C'est un premier sujet de conflit, qui se révèle extrêmement important, que celui du maintien du « secret des affaires » qui donne au syndicalisme l'impression que la vie économique dépend de quelques chefs d'orchestre lointains, aux pouvoirs juridiques assez mal définis.

Loin de s'ouvrir à cette clarification, la stratégie des multinationales n'est sûrement pas

exempte de référence à l'action syndicale possible et il n'est pas exagéré de penser que ces firmes, en s'implantant systématiquement dans différents pays, et non point dans l'un d'entre eux qui présenterait pourtant des avantages économiques, le font pour bénéficier d'une situation caractérisée par la faiblesse ou la dispersion des organisations syndicales.

La grève est un combat qui coûte très cher aux parties et la résistance des adversaires dépend largement de ce coût. Nul doute que les firmes multinationales intègrent dans leur plan la variable du risque de conflits sociaux, surtout lorsqu'ils sont prévisibles, compte tenu du dynamisme ou de la virulence du syndicalisme. C'est dans cette optique aussi que sont installés des doubles circuits de production, qui permettent de pallier les conséquences d'une grève dans une entreprise. Ces éléments font partie de la règle du jeu en régime capitaliste qui, par différentes mesures, cherche toujours à réduire l'efficacité et les conséquences des grèves pour la firme et donc de renforcer ses possibilités de résistance aux revendications des travailleurs.

La réponse syndicale, c'est la mise sur pied de nouvelles formes d'intervention à l'échelon multinational et donc le développement des liaisons internationales.

Cette nécessité des liaisons internationales apparaît encore lorsqu'il s'agit de soutenir financièrement un conflit.

A un coût accru de la lutte ouvrière doit correspondre une solidarité accrue des finances syndicales. Le soutien des syndicats des autres pays où existent des établissements d'une même entreprise peut rétablir l'équilibre des forces en cas de conflit. Dès lors, la firme n'a plus autant d'intérêt à retarder les négociations, ce qu'elle ne manque pas de faire dans le cas où des syndicats en grève dans l'un des pays ne peuvent compter sur le soutien des syndicats des autres pays appartenant à la même entreprise, à plus forte raison si elle peut pallier les arrêts de fabrication d'un établissement par la production d'un autre appartenant à la même entreprise.

En l'absence d'une structure syndicale internationale, le cloisonnement national des travailleurs est, en fait, un obstacle à la véritable négociation au niveau de l'entreprise multinationale qui, au surplus, prend souvent la forme d'un trust. Ainsi, après des actions victorieuses dans un pays déterminé, les résultats obtenus ne seront pas répercutés à l'ensemble des travailleurs des établissements de la firme. Sans doute faut-il reconnaître que les revendications étant généralement propres à un pays ne correspondent pas nécessairement aux souhaits des syndicats des autres pays, mais cela n'est le plus souvent qu'un alibi servi par l'absence d'information, soulignée par ailleurs, et par une inadaptation des structures syndicales. Il n'en reste pas moins que, là encore, cette situation est prise en considération par les entreprises multinationales dans la détermination de leur stratégie économique-sociale.

Il n'est pas seulement nécessaire à un syndicalisme, qui se veut efficace dans son action face aux entreprises multinationales, d'obtenir une bonne information et de réaliser la solidarité ouvrière internationale, il lui faut encore pouvoir agir au point où se détermine cette stratégie.

Il faut en particulier, pour relever le défi des firmes multinationales, que s'organisent des contacts réguliers entre les syndicats de la firme, afin d'élaborer des cahiers de revendications sinon unifiés, du moins suffisamment harmonisés.

Il y a là, sans nul doute, une première difficulté, car chaque mouvement syndical élabore ses revendications par rapport à un ensemble d'éléments complexes : son histoire, son idéologie ou ses principes, sa force réelle ou potentielle, la législation sociale, l'état d'esprit du patronat, l'attitude ou l'orientation du gouvernement. Il y a donc des revendications nationales qui ne peuvent être généralisées ipso facto à l'ensemble des établissements d'une firme multinationale.

Néanmoins, certains problèmes, parmi les plus fondamentaux d'ailleurs, restent communs ou peuvent le devenir sans trop de difficultés : ce sont ceux qui concernent les problèmes quotidiens des travailleurs, conditions d'emploi, temps de travail, sécurité sociale, formation professionnelle, etc. Il est par contre malaisé de projeter, sans adaptation du niveau national au niveau international, les revendications qui touchent aux problèmes économiques — tel celui des investissements — et à plus forte raison aux structures techniques, au mode de consommation, au mode de gestion, etc.

Cependant, une telle situation évoluera dans la mesure où les travailleurs prendront conscience que la solution à leurs problèmes de vie ne dépend plus seulement de leur entreprise, mais d'une autorité économique ou financière ayant son siège en dehors de leur pays. Cela est déjà perçu, de façon concrète, par beaucoup, lorsque des fermetures d'établissements ont lieu qui les affectent ou affectent leur localité. On peut, en conséquence, estimer qu'après une période d'adaptation difficile, peut-être même douloureuse, le développement des entreprises multinationales amplifiera sûrement cette prise de conscience.

Mais il faut aussi créer les conditions d'une négociation globale, c'est-à-dire non plus seulement nationale, mais également internationale. Il est bien évident que c'est là une action difficile à mener et que la résistance des firmes sera très grande en l'absence d'un cadre juridique approprié, mais c'est une condition sine qua non de réussite de l'action syndicale et d'une harmonisation vers le haut des niveaux de vie et des conditions de travail. L'espace communautaire européen paraît, à cet égard, fournir les meilleures possibilités, car le patronat comme le syndicalisme y ont développé des structures de concertation qui devraient permettre d'aboutir. Si un statut des entreprises européennes voit le jour, il devrait notamment permettre de définir les voies et moyens de négociations de conventions internationales collectives de travail, ce qui implique que le problème de la place du mouvement syndical dans l'entreprise soit défini clairement, et de façon satisfaisante.

Il ne faut pas non plus négliger l'arsenal de conventions que l'Organisation Internationale du Travail propose en matière de négociations collectives et de législations protectrices du travail susceptibles d'être adaptées aux besoins de groupes de pays par des procédures tripartites : gouvernement, employeurs, travailleurs. N'oublions pas que la Constitution de l'O.I.T. permet l'adoption — si les gouvernements l'acceptent — de conventions particulières à un groupe de pays.

A défaut de telles pratiques, les syndicats repliés sur la nation, seront non seulement battus, en ordre dispersé, par les puissantes sociétés internationales, mais ils laisseront celles-ci imposer aux Etats des orientations économiques uniquement basées sur le profit. Finalement, l'intérêt général n'y trouvera pas son compte et l'avenir sera compromis.

Tandis que leur force réside dans l'organisation de la solidarité, les syndicats, en tant qu'organisations structurées, apparaissent au niveau international comme désarmés face aux grandes entreprises. Ce n'est pas faute d'organisations internationales, mais plus exactement par suite de l'inadaptation des structures syndicales à ce niveau. Au surplus, ils sont encore plus divisés au plan national qu'au plan international. Le problème est donc de créer des structures syndicales plus ou moins permanentes, qui soient cohérentes et correspondent à celles de leurs partenaires sociaux. Cette construction rencontre, elle aussi, de réelles difficultés.

Dans beaucoup de pays européens, il existe, c'est un fait, plusieurs centrales syndicales, dont les actions ne peuvent pas toujours être coordonnées en fonction d'idéologies différentes. Il est bien certain que les employeurs trouvent leur intérêt dans cette situation que certains gouvernements encouragent, cette diversification diminuant la puissance d'action des travailleurs. Ces divergences se traduisent plus ou moins fidèlement au niveau international.

Il est d'ailleurs intéressant de noter que les clivages syndicaux ne correspondent pas toujours aux affiliations internationales. Certains sont le fait de conceptions nationales.

Il est, en particulier, intéressant de souligner que, même au plan de la Communauté, il est malaisé d'obtenir l'accord unanime de syndicats sur un type de représentation syndicale dans les entreprises.

Le thème de l'unité d'action, sinon d'unité organique, est certes à l'ordre du jour, mais il ne se réalisera pas sans un véritable rapprochement des stratégies et des perspectives de lutte. Toutefois, des possibilités d'entente apparaissent, à ce niveau, entre deux des trois principales tendances syndicales : la C.E.S.L. (C.I.S.L.) et l'Organisation Européenne de la C.M.T.

Les organisations internationales existantes regroupent les confédérations syndicales nationales, sans avoir à se préoccuper des structures internes de celles-ci. Le fait d'avoir, dans un pays,

des syndicats d'industrie et des syndicats de métiers dans un autre complique singulièrement les choses pour l'harmonisation de l'action au niveau d'une firme. Il semble donc que si l'harmonisation des revendications s'impose, l'action, pour être efficace, exigera, elle aussi, des structures nouvelles permettant la liaison rapide et opérationnelle des syndicats d'une même firme ou d'une même branche industrielle. Déjà on a pu assister, notamment au plan des industries mécaniques et des industries chimiques, à un effort de synchronisation prometteur.

Le problème là aussi est complexe dans la mesure où les firmes multinationales ne sont généralement pas monoproductrices et produisent des biens souvent fort différents. Il s'ensuit que même les syndicats organisés par industrie ne recouvrent pas toujours complètement la structure de la firme.

Il apparaît donc que le problème de l'action syndicale face aux firmes multinationales est, il faut le redire, extrêmement complexe et qu'il nécessite de repenser complètement non seulement la structure des organisations aussi bien nationales qu'internationales, mais leurs rapports d'autorité.

Il s'agit, en fait, de créer des structures syndicales parallèles aux structures des firmes, mais sans déséquilibrer les structures actuelles interprofessionnelles. Les victoires d'un syndicalisme basé sur une firme multinationale, si importante soit-elle, risqueraient d'être sans lendemain si ce syndicalisme se désintéressait de la lutte plus globale que le mouvement ouvrier doit poursuivre pour le changement des structures économiques, afin qu'elles permettent une promotion collective du travail.

Présentement, il semble que le plus profitable soit la constitution, fût-ce à titre transitoire, d'organisations légères et intermédiaires, capables de s'adapter à toutes nouvelles modifications de la structure des firmes, car, en l'état actuel des choses, la structure syndicale paraît plus rigide que la structure du capital.

V. — CONCLUSIONS

En résumé, la réussite de cette entreprise est fondamentale pour le développement de la contestation et de l'action, et pour permettre le rem-

placement du système actuel par un système économique et politique plus conforme aux vœux des syndicats. Elle reste partout subordonnée, compte

tenu de la diversité des tendances syndicales, à l'harmonisation des stratégies syndicales à moyen et à long terme et c'est à ce prix que la structuration syndicale sera possible et que l'action tactique prendra toute sa valeur. Mais, pour l'instant, le problème de l'adaptation des structures syndicales n'est pas suffisant. Le syndicalisme a besoin de moyens. Il est bien évident que le premier pas concerne la prise de conscience et la connaissance des ramifications internationales des firmes, c'est-à-dire que les syndicats se doivent de constituer et de suivre l'information sur les structururations et les concentrations au sein du capital. Le second pas est la possibilité des échanges entre l'ensemble des syndicats et l'organisation de contacts permettant une rapide circulation de l'information sur les problèmes généraux ou spécifiques, la communication des luttes menées, de leur thème, de leur forme, et, bien entendu, des succès ou des échecs.

Cet équipement des syndicats, sur le plan du rassemblement et de la diffusion des informations, constituera l'arme la plus efficace pour engager avec chance de succès la négociation au plan des établissements, des entreprises multinationales qui devront alors renoncer à certaines formes de pression morale ou d'opposition pratique à l'action syndicale.

La possession de cette information restera cependant insuffisante, si les actions dans les différents pays n'étaient pas concertées et organisées au niveau international. Une telle coordination nécessite à long terme une véritable structuration et, en attendant, une concertation et une collaboration constantes des syndicats. Des actions exemplaires pourraient, dès lors, être entreprises, pour harmoniser les revendications et faire converger les actions nationales, en particulier lors du renouvellement des conventions collectives.

Cependant, un danger pourra menacer le mouvement syndical renouvelé dans ses structures et doté de l'équipement nécessaire. Il ne faudrait pas, en effet, que la concentration syndicale, nécessitée par la concentration capitaliste, issue du développement des investissements étrangers, entraîne une bureaucratisation du syndicalisme et il pourrait en être ainsi si les rapports de la base

au sommet ne sont pas en permanence considérés sous leur aspect démocratique. Certes, la croissance du syndicat entraîne une plus grande puissance qui le rend directement responsable de la réalisation ou de l'échec des plans patronaux. Mais ce développement peut le rendre plus vulnérable, aussi paradoxal que cela paraisse, parce que les pressions de l'Etat et des firmes pour une « intégration constructive » sont en principe plus sensibles aux états-majors qu'aux troupes et qu'ainsi une distorsion pourrait se faire jour avec d'autant plus de vigueur que le pouvoir syndical s'éloignerait, lui aussi, du lien même du travail.

Quoi que prétendent souvent les employeurs qui se disent ou se veulent sociaux et les gouvernements qui font profession de progrès social, les grandes réalisations sociales, au sein du système capitaliste, sont dues à la pression constante des organisations syndicales. La logique fondamentale du syndicat est de mettre d'abord les problèmes sociaux avant les préoccupations de structures et d'efficacité industrielle.

Il s'agit pour eux, en quelque sorte, de mettre les problèmes sociaux en dehors de la lutte concurrentielle. Jadis le progrès social, sur des points très élémentaires, fut freiné par la concurrence des entreprises locales ou régionales. Avec le développement des techniques, des sources énergétiques et des transports, c'est un problème qui dépasse la région et atteint la nation. Avec le développement des investissements étrangers, cela devient un problème international. Mais c'est toujours le même problème, celui de la rentabilité, du profit, car c'est l'essence même du régime capitaliste s'opposant à la promotion humaine.

Dès lors, pour un syndicaliste conscient, le jugement à porter sur les investissements ne peut se formuler dans l'abstrait : il dépendra du type de civilisation qui lui sera proposé ; plus qu'un accès de plus en plus grand aux biens de consommation, c'est un respect de la dignité des personnes, de tous les hommes qu'il revendiquera et qui sera le critère de son engagement dans l'action. Les grands investisseurs étrangers sont-ils prêts à effectuer cette révision déchirante de leurs mobiles et de leurs buts ? Il est, jusqu'à preuve du contraire, permis d'en douter.

ACTUALITÉS ET DOCUMENTS

LA VIE DU MARCHÉ COMMUN ET DES AUTRES INSTITUTIONS EUROPÉENNES

I. — LES COMMUNAUTÉS EUROPÉENNES

NOMINATIONS

COMITÉ CONSULTATIF POUR LA LIBRE CIRCULATION DES TRAVAILLEURS

M. Schupeta a été nommé membre suppléant du Comité consultatif pour la libre circulation des travailleurs à la place de M. Eike, qui n'avait pu accepter sa nomination. M. Schupeta a été nommé pour la durée du mandat de M. Eike, soit jusqu'au 27 février 1974.

COMITÉ CONSULTATIF DE LA CECA

M. Erwin Anderheggen, Vorsitzender des Vorstandes der Saarbergwerke AG und Vorsitzender des Vorstandes des Unternehmensverbandes Saarbergbau, a été nommé membre du Comité consultatif de la CECA (catégorie « producteurs »), en remplacement de M. Schmidt-Köehl, démissionnaire, pour la durée du mandat de celui-ci restant à courir, soit jusqu'au 22 mars 1974.

PROPOSITIONS

AGRICULTURE

★ Proposition de règlement (CEE) du Conseil fixant pour la campagne de commercialisation 1972/1973, les majorations mensuelles du prix indicatif et du prix d'intervention des graines oléagineuses (5 juin 1972).

★ Proposition de règlement (CEE) du Conseil fixant les règles générales d'octroi de l'aide pour les graines de coton (5 juin 1972).

★ Modification à la proposition d'un règlement (CEE) du Conseil fixant les prix indicatifs et les prix d'intervention de base pour les graines oléagineuses pour la campagne de commercialisation 1972/1973 (5 juin 1972).

★ Modification à la proposition d'un règlement (CEE) du Conseil fixant, pour la campagne 1972/1973, les principaux centres d'intervention pour les graines oléagineuses et les prix d'intervention dérivés qui y sont applicables (5 juin 1972).

★ Proposition de règlement (CEE) du Conseil modifiant le règlement n° 114/67/CEE en ce qui concerne la campagne de commercialisation pour les graines de tournesol (5 juin 1972).

★ Proposition d'un règlement (CEE) du Conseil fixant, pour la campagne 1972/1973, les majorations mensuelles des prix des céréales et des farines, gruaux et semoules de froment ou de seigle (7 juin 1972).

★ Proposition d'un règlement du Conseil prorogeant le règlement (CEE) n° 1428/7 du Conseil, définissant les conditions d'application des mesures de sauvegarde dans le secteur des produits transformés à base de fruits et légumes (13 juin 1972).

★ Proposition d'un règlement (CEE) du Conseil instituant, pour la campagne 1972/1973, une aide supplémentaire pour les graines de colza et de navette transformées en Italie (13 juin 1972).

★ Proposition d'un règlement du Conseil fixant le prix de base et le prix d'achat des raisins de table (14 juin 1972).

★ Proposition d'un règlement du Conseil fixant le prix d'achat des poires pour la période allant du 1^{er} juillet 1972 au 31 janvier 1973 (14 juin 1972).

★ Proposition de règlement (CEE) du Conseil complétant le règlement (CEE) n° 816/70 en ce qui concerne les teneurs maximales totales en anhydride sulfureux des vins autres que mousseux et de liqueur destinés à la consommation humaine directe dans la Communauté (15 juin 1972).

★ Proposition d'un règlement (CEE) du Conseil déterminant les règles générales du régime des montants compensatoires dans le secteur des céréales (19 juin 1972).

★ Proposition d'un règlement (CEE) du Conseil fixant, pour les nouveaux Etats membres, dans le secteur des céréales, les principaux centres de commercialisation et les prix d'intervention dérivés valables pour ces centres (19 juin 1972).

★ Proposition de règlement (CEE) du Conseil portant deuxième modification du règlement (CEE) n° 1093/70 concernant l'adjonction d'alcool aux produits du secteur viti-vinicole et originaires de la Communauté (20 juin 1972).

★ Proposition de règlement (CEE) du Conseil fixant l'aide à la production du froment dur pour la campagne 1972/1973 (21 juin 1972).

★ Proposition modifiée d'un règlement (CEE) du Conseil instituant un régime de primes d'encouragement au développement de la production de viande bovine (27 juin 1972).

★ Proposition d'une décision du Conseil instituant un Comité permanent de la Statistique agricole (28 juin 1972).

★ Proposition d'un règlement (CEE) du Conseil modifiant les prix d'orientation pour les produits de la pêche énumérés à l'annexe I A et C du règlement (CEE) n° 2142/70 pour la campagne de pêche 1972 (29 juin 1972).

TARIF DOUANIER COMMUN

★ Projet de règlement (CEE) du Conseil portant modification du règlement (CEE) n° 950/68 relatif au tarif douanier commun (13 juin 1972).

★ Projet de règlement (CEE) du Conseil modifiant le règlement (CEE) n° 950/68 relatif au tarif douanier commun (13 juin 1972).

★ Proposition de règlement (CEE) du Conseil portant ouverture, répartition et mode de gestion du contingent tarifaire communautaire de 5 000 têtes de taureaux, vaches et génisses, autres que ceux destinés à la boucherie, de certaines races alpines, de la sous-position ex 01.02 A II b) 2 du tarif douanier commun (22 juin 1972).

★ Proposition de règlement (CEE) du Conseil portant ouverture, répartition et mode de gestion du contingent tarifaire communautaire de 20 000 têtes de génisses et vaches, autres que celles destinées à la boucherie, de certaines races de montagne, de la sous-position ex 01.02 A II b) 2 du tarif douanier commun (22 juin 1972).

CONCURRENCE

★ Proposition (CEE) du Conseil portant modification du règlement (CEE) n° 459/68 du Conseil, du 5 avril 1968, relatif à la défense contre les pratiques de dumping, primes ou subventions, de la part de pays non membres de la Communauté Economique Européenne (7 juin 1972).

TRAVAUX

FRANCHISES FISCALES POUR LES VOYAGEURS SE DÉPLAÇANT A L'INTÉRIEUR DE LA COMMUNAUTÉ

Le Conseil, lors de sa session des 5 et 6 juin 1972, a marqué son accord sur l'orientation commune relative à la deuxième directive concernant l'harmonisation des dispositions législatives, réglementaires et administratives relatives aux taxes sur le chiffre d'affaires et aux accises perçues dans le trafic international de voyageurs.

Par cette directive, la franchise générale accordée aux voyageurs entre les Etats membres serait portée de 75 à 125 unités de compte.

La franchise par produit, d'une manière générale, serait augmentée de 50 %, étant entendu que des réductions peuvent être appliquées en ce qui concerne les frontaliers.

Le Conseil envisage que les nouvelles franchises générales et quantitatives entreront en vigueur au plus tard le 1^{er} juillet 1972, et les dispositions relatives à la détaxation, le 1^{er} janvier 1973.

POLITIQUE DE L'EMPLOI DANS LA COMMUNAUTÉ

Le mémorandum présenté par le Gouvernement italien sur la politique de l'emploi dans la Communauté lors de la session du Conseil du 12 juin 1972, a donné lieu à une discussion très approfondie qui a permis de dégager un nombre important de considérations et de conclusions.

C'est ainsi que le Conseil a souligné que la réalisation par étapes de l'union économique et monétaire impliquait une interdépendance des actions qui seront entreprises au niveau communautaire dans les divers domaines y compris le domaine social.

C'est dans cet esprit que seront examinées, au niveau communautaire, les mesures concrètes qui contribueront à atteindre notamment les objectifs suivants :

- élimination des déséquilibres structurels de l'emploi notamment dans les régions en retard de développement ;
- intégration progressive du marché de l'emploi et équilibre entre l'offre et la demande d'emploi dans la Communauté ;
- promotion de la mobilité géographique et professionnelle des travailleurs dans la Communauté.

L'action à réaliser devrait en effet viser le plein et le meilleur emploi de la main-d'œuvre dans la Communauté. Le Fonds social européen devra constituer de plus en plus un instrument permettant d'orienter l'action communautaire en matière d'emploi tandis que le Comité Permanent de l'Emploi assurera la concertation et le dialogue avec les partenaires sociaux.

En ce qui concerne l'élimination des déséquilibres structurels de l'emploi qui caractérisent certaines régions en retard de développement de la Communauté, le Conseil a rappelé la résolution du 22 mars 1971 qui contient déjà un chapitre consacré aux problèmes de caractère régional et qui comporte certains accords de principe sur certaines mesures. Les Ministres du Travail ont estimé qu'il est souhaitable, pour éliminer le chômage et le sous-emploi structurels de longue durée, notamment par la création de nouveaux postes de travail dans les régions en retard de développement et l'utilisation sur place des travailleurs disponibles, et entre autres des travailleurs qui quittent l'agriculture, que soient définis dans le délai prévu les moyens communautaires d'intervention adéquats qui contribueront — notamment dans le domaine de l'investissement — à développer les structures de production dans lesdites régions.

Quant à l'intégration progressive des marchés du travail et à la promotion de la mobilité géographique et professionnelle des travailleurs, le Conseil a pris en considération les problèmes de la transparence des marchés de

l'emploi et le problème de l'équilibre entre les offres et les demandes d'emploi dans la Communauté.

A cette fin, un certain nombre de mesures pratiques sont envisagées. Il importe ainsi que les Etats membres prennent les mesures utiles pour faciliter aux travailleurs ressortissants de la Communauté la jouissance effective de leur droit à l'égalité de traitement prévu par le Traité et notamment en ce qui concerne les conditions de vie et de travail. Les Etats membres, dans le cadre des Institutions communautaires, examineront certaines formes de libre circulation assistée, le cas échéant avec l'aide du Fonds social, et procéderont annuellement à un examen des besoins de main-d'œuvre dans la Communauté.

Le Conseil a par ailleurs insisté sur la nécessité de mener à bien aussitôt que possible l'enquête décidée en principe il y a déjà un certain temps sur les conditions de vie et de travail des travailleurs étrangers dans la Communauté. En outre, un effort doit être fait pour connaître d'une façon précise les besoins qui empêchent les travailleurs disponibles d'accepter les emplois offerts dans la Communauté.

Enfin, le Conseil a rappelé qu'il convenait d'utiliser l'ensemble des instruments appropriés qui existent ou qui seront créés sur le plan communautaire pour l'adaptation

qualitative de l'offre à la demande de l'emploi et pour la mobilité géographique.

PRÉFÉRENCES GÉNÉRALISÉES

Lors de sa session des 26 et 27 juin 1972, le Conseil a confirmé son accord en ce qui concerne l'extension, à partir du 1^{er} janvier 1973, des préférences généralisées aux pays suivants : Cuba, Bhoutan et Fidji, Bengla-Desh, Bahrein et Qatar, Ras-al-Khaïmah et les Etats du Golfe Persique, Oman, Sikkim, Nauru, Samoa occidentale et Tonga.

En ce qui concerne un certain nombre de pays riverains de la Méditerranée qui avaient demandé l'extension en leur faveur des préférences, le Conseil a estimé que ces questions pourront être plus utilement examinées en même temps que la proposition que la Commission a été invitée à présenter pour le mois d'octobre en vue de la définition d'une politique d'ensemble à l'égard de ces pays.

Il est par conséquent convenu de reporter son débat relatif aux demandes avancées par ces pays, y compris la Roumanie, à sa session du mois d'octobre.

BIBLIOGRAPHIE

François VISINE, « **A.B.C. de l'Europe, l'Europe militaire** », 2 volumes, Paris, Librairie générale de Droit et de Jurisprudence, 1972, 831 pages.

On envie la richesse de la documentation de M. Visine qui lui permet de fournir autant de renseignements — semble-t-il, par moments, d'une manière un peu désordonnée — sur l'OTAN, sa structure, ses activités et réalisations, sur l'UEO, son contrôle des armements... Cet ouvrage constitue, malgré le défaut évoqué, une mine de renseignements pour l'homme politique, le chercheur, le professeur ou l'étudiant.

« **Les Budgets des Etats en Europe** (Structure : fondements juridiques et constitutionnels : pays de la C.E.E., Royaume-Uni et Suisse) », Rome, Ministère du Trésor, 1972, 412 pages.

A l'occasion du centenaire de la création de la Ragioneria generale dello Stato, qui est, comme chacun le sait, la Cour des Comptes de l'Italie, le Ministère du Trésor italien s'est livré à une étude comparative dans huit Etats, les Etats membres originaires de la Communauté,

plus le Royaume-Uni et la Suisse, de leurs structures et procédures budgétaires : définition du budget, principes budgétaires, classification des recettes et des dépenses, structure du budget, fonds de réserve, élaboration du budget, exercice provisoire, modifications, tenue des comptes. Les renseignements sont clairs, et à une époque où la méthode est aux communications transfrontières, particulièrement utiles.

FRANCESCHINI P. et PELISSIER L., **Constitution et fonctionnement des unions et des groupements d'entreprises industrielles et commerciales**, 2^e éd., Paris, éditions du Moniteur des Travaux publics, 1972, 605 pages.

Sommaire. — Les sociétés en participation, le groupement momentané d'entreprises, la société de fait, l'association de la loi de 1901, le groupement d'intérêt économique, la réglementation des ententes.

Observations. — L'ouvrage est clair et ordonné, mais on peut trouver insuffisant que le régime communautaire des ententes soit traité en trois pages. Il est vrai que sur ce sujet la littérature ne manque pas !

CONGRÈS — COLLOQUES — SÉMINAIRES

★ Le VI^e Colloque de Liège sur les Communautés Européennes, organisé par l'Institut d'Etudes Juridiques Européennes, aura lieu les 10, 11 et 12 janvier 1973.

Le Colloque sera consacré à « la Communauté et ses Etats membres » ; il abordera 3 thèmes différents :

— 1^{er} thème : « Les répartitions de compétences entre la Communauté et ses Etats membres ».

On tentera de dresser une synthèse des problèmes posés par l'attribution à la Communauté de compétences et de pouvoirs antérieurement exercés par les Etats membres.

Il s'agira avant tout de définir les principes qui doivent présider à la délimitation précise des compétences respectives des Etats membres et de la Communauté.

On s'efforcera également de caractériser l'aspect novateur de la construction communautaire qui associe les Etats, par la voie du Conseil principalement, à l'exercice de compétences dont le champ d'application dépasse leur territoire respectif et leur permet de prendre en charge des problèmes, internes et externes, qu'ils ne pouvaient plus résoudre isolément.

Les problèmes de répartition devront être examinés successivement aux trois niveaux de la définition des objectifs (compétences matérielles), de la définition des pouvoirs et moyens (compétences fonctionnelles) et de la détermination des agents de mise en œuvre.

On s'attachera également à décrire le caractère évolutif du contenu des compétences exercées par les Communautés et le processus dynamique qui régit l'élaboration de la construction communautaire. Il y aura lieu, notamment, de déterminer le sort réservé par la pratique au dogme de l'attribution stricte des pouvoirs, l'influence de la théorie des *implied powers* ainsi que les possibilités et les limites de l'article 235 C.E.E.

— 2^e thème : « Les Etats membres, le Conseil et la Commission ».

En ce qui concerne le Conseil, on s'attachera à décrire comment les Etats membres conçoivent le rôle de cette Institution au sein de la Communauté, notamment ses rapports avec la Commission, et comment ils ont organisé leur participation au fonctionnement de cette Institution.

On tentera de décrire et de mesurer en termes politiques les rapports existant entre les Etats membres pris isolément et la Commission.

On pourrait en outre, dans le cadre de ce thème, prévoir des communications spéciales sur les rapports entre les Etats membres et d'une part la Cour, d'autre part le Parlement européen.

— 3^e thème : « L'effectivité interne du droit communautaire ».

On s'efforcera de déterminer selon quelles techniques et dans quelle mesure le droit communautaire est effectivement appliqué aux particuliers par les administrations et juridictions nationales.

Ce faisant, on tentera d'apporter une contribution à l'étude du régime juridique de l'Etat membre envisagé comme instrument d'exécution de politiques et de normes communautaires.

L'article 5 du Traité C.E.E. impose en effet aux Etats une attitude politique constructive dans ce domaine. Jusqu'à quel point cette attitude se vérifie-t-elle dans la pratique et, notamment, l'effet direct est-il assuré au point des normes auxquelles la Cour de Justice reconnaît ce caractère ?

D'autre part, dans la même perspective, les points suivants pourraient, entre autres, être abordés.

1. La Communauté peut-elle, dans l'aménagement des compétences qui lui ont été confiées, procéder à l'attribution de certaines d'entre elles (administratives ou normatives) aux Etats membres ?

2. Quelles sont les limites de la technique de l'administration indirecte et les moyens dont peut disposer la Communauté en cette matière à l'égard des Etats ?

3. Dans quelle mesure la Communauté peut-elle entretenir des rapports directs avec tel ou tel service administratif des Etats membres, lui adresser des injonctions, etc. ?

Enfin, on examinera également les problèmes posés par l'« abrogation » des dispositions nationales contraires aux normes communes, par l'adaptation des réglementations nationales à ces dernières, par les mesures nationales d'« exécution » du droit communautaire, par les mesures de sanction garantissant au plan national le respect du droit communautaire tant par les particuliers que par les pouvoirs publics.

★ L'Institut d'Etudes européennes de l'Université de Bruxelles organise du 23 au 25 novembre 1972, un colloque sur « La Commission des Communautés européennes et l'élargissement de l'Europe ».

Les aspects importants des activités de la Commission y seront discutés, tels son rôle comme gardienne des Traités, ses pouvoirs d'initiative et de gestion, sa qualité de négociateur, sa responsabilité politique et son rôle politique dans le cadre de l'élargissement de la Communauté.

D'éminentes personnalités ont été invitées à présenter un rapport.

Pour tous renseignements, s'adresser à l'Institut d'Etudes européennes, avenue F.-D. Roosevelt, 39 - 1050 Bruxelles. Tél. 49.00.30. Ext. 3070.

LIVRES REÇUS

★ **L'annuaire des fournisseurs de laboratoires de recherches 1972 (6^e édition).**

Cet annuaire, un volume de 792 pages, relié en néotex jaune, indique les adresses (Paris et province) des fournisseurs intéressant les laboratoires de recherches.

I. — Appareils et matériels de laboratoire. — Etudes, réalisations et prototypes à la demande. — Appareillage médico-chirurgical et vétérinaire. — Procédés. — Appareillages pour l'agriculture et la botanique.

II. — Petit matériel et éléments divers. — Composants électroniques. — Verrerie.

III. — Matériaux et minerais. — Métaux rares, précieux, électroniques, leurs dérivés. — Supra-conducteurs et semi-conducteurs. — Métaux et alliages (ordinaires). — Travail des métaux et réalisations diverses. — Outillage et machines-outils.

IV. — Matières premières, produits chimiques, biologiques ou destinés à l'agriculture, disponibles chez les fournisseurs. — Animalerie et produits vétérinaires.

V. — Equipement de production : Procédés industriels. — Installation des laboratoires. — Travaux d'aménagement. — Matériel de bureau. — Mobilier. — Conservation et conditionnement. — Manutention. — Protection et prévention. — Entretien et désinfection.

VI. — Informatique. — Audiovisuel. — Information et documentation. — Organisation du travail. — Editions. — Licences et brevets.

VII. — Ministères. — Organismes publics et privés. — Etablissements d'enseignement scientifique et technique. — Syndicats. — Renseignements généraux. — Bloc-notes.

VIII. — Index des rubriques répertoriées. — Index des matériaux, métaux. — Index des matières premières, produits chimiques, biologiques et agronomiques. — Index des fournisseurs de laboratoires de recherches. — Index des annonceurs.

★ **CATAR : Annuaire des responsables des centrales d'achats textiles.** Nouvelle édition 1972, 4 volumes, 8 pays.

Cette nouvelle édition, dont les informations ont été mises à jour dans les 3 mois ayant précédé la parution, constitue le fichier vivant de la distribution textile européenne : 500 centrales, 4 000 acheteurs, 15 000 points de vente.

Il fournit sur chaque centrale un organigramme détaillé comportant :

1^o Raison sociale, adresse complète, nom des dirigeants, genre de la distribution (grands magasins, boutiques, grossistes, groupements de détaillants, ventes par correspondance...).

2^o Nom des acheteurs en regard des articles qu'ils sélectionnent (textile, habillement et accessoires, maison...) ; jours et heures de réception.

3^o Points de ventes. Enseignes. Adhérents.

4^o Super et hypermarchés avec indication de leurs centrales de rattachement.

5^o Ramifications à l'étranger, quand il y a lieu.

Ces ouvrages sont reliés pleine toile, format 21 × 31. Reliure « or ».

S.N.E.I., 22, avenue F.-D. Roosevelt, 75 - Paris-8^e.

Vient de paraître :

Le cinéma est un art mais
« C'EST PAR AILLEURS UNE INDUSTRIE »
André MALRAUX

LE CINEMA... CETTE INDUSTRIE

par Claude DEGAND

préface de Jacques DUHAMEL,
Ministre des Affaires Culturelles.

Le premier livre depuis 20 ans traitant des aspects économiques du cinéma :

- relations du producteur et du consommateur,
- mécanismes financiers,
- rôle de l'administration,
- poids de la fiscalité,
etc.

Le cinéma à l'heure européenne constitue un chapitre des plus importants que M. J. DUHAMEL souligne dans sa préface.

L'auteur doit sa compétence :

- aux fonctions qu'il occupe depuis de longues années dans l'administration française du cinéma,
- aux actions qu'il n'a cessé de mener à titre personnel sur le plan international depuis une première étude publiée en juillet 1957 sur l'industrie européenne du film.

UN OUVRAGE QUI PAR LA CLARTÉ DE L'EXPOSÉ ET LA COMPÉTENCE DE
L'AUTEUR RENDRA DE GRANDS SERVICES TANT AUX PROFESSIONNELS
QU'AUX PROFANES

280 pages, Format 13,5 × 20,5, Broché.

Prix : 21,50 F.

BON DE COMMANDE

Je commande exemplaire (s) de l'ouvrage de M. Claude DEGAND. « **Le cinéma... cette industrie** » au prix de 21,50 F l'exemplaire, soit F, au nom des :

EDITIONS TECHNIQUES ET ECONOMIQUES

3, rue Soufflot, PARIS-5^e — C.C.P. PARIS 10 737 10

Paiement par : ☐ Mandat ☐ C.C.P. ☐ Chèque bancaire

NOM

ADRESSE

DEPARTEMENT

PROFESSION

Date et signature :

ÉTUDES INTERNATIONALES

Directeur : Antoine AYOUB

Université Laval

SOMMAIRE

Volume III, n° 1, mars 1972

Gaston LEDUC : La division internationale du travail et les pays « en voie de développement ».

Panayotis SOLDATOS : Esquisse d'un modèle de schématisation du mécanisme sociologico-politique des conflits internationaux.

Jacques HENRY : Aspects micro-économiques de certaines politiques commerciales.

Daniel LATOUCHE : La fin d'un Empire ? Une hypothèse sur les Etats-Unis.

Blema STEINBERG : L'analyse comparée de la politique étrangère : les super-puissances — Une étude de cas.

NOTES ET DOCUMENTATION

Paul-Yves DENIS : Les crises politiques récentes en Argentine.

Julien-Maurice LAMBERT : Sur un « Dictionnaire de la Commune ».

LIVRES

ETUDES INTERNATIONALES paraît quatre fois par année et est publiée par le Centre québécois de relations internationales affilié à l'Institut canadien des affaires internationales.

Rédaction et administration : Centre québécois de relations internationales, case postale 337, Sillery, Québec 6^e (Québec) - Téléphone (418) 656-2462 ou 656-5204.

Distribution et abonnement : Les Presses de l'Université Laval, case postale 2447, Québec 2^e (Québec).

Abonnement annuel : dix dollars

Le numéro : trois dollars

CONTREPOINT

REVUE TRIMESTRIELLE

« Une revue épaisse mais non pas lourde » (Matulu)

« Des notations aiguës, des études remarquables » (Le Monde)

« Une insubordination à l'esprit du temps » (Les Nouvelles littéraires)

N° 6

Printemps 1972

LA CRISE DES EGLISES

Cardinal DANIELOU : L'Evangile et l'Eglise

Roger MEHL : L'être, le dire et le faire de l'Eglise

Jacques ELLUL : Politique et protestantisme aujourd'hui

Jean LALOY : Les révolutions, le monde et l'Eglise

Henri BLOCHER : Inversion de la Christologie

Paul TOINET : Mort de Dieu ou égarement de l'homme ?

Alain BESANÇON : Christianisme et psychanalyse

Paul VIGNAUX : Propos d'un catholique libéral

DOCUMENT : Jésus arrive...

MELANGES avec :

E. BERL, J.-L. CURTIS, A. FABRE-LUCE, A. KRIEGLER, J. PLUMYENE

NOTES DE LECTURE par :

P. AVRIL, J. BAECHLER, B. CAZES, A.-G. SLAMA, E. WERNER

BULLETIN D'ABONNEMENT

NOM

Adresse

Je commande numéro (s). — Je m'abonne pour un an

Le numéro : 12 F

L'abonnement : 40 F

1, rue du Mail - PARIS 2° — C.C.P. PARIS 2605-96 — Tél. : 236-29-24

REVUE TRIMESTRIELLE DE FISCALITÉ COMPAREE

LES CAHIERS FISCAUX EUROPÉENS

LE NUMÉRO 1972-1 EST DISPONIBLE

la T.V.A. européenne, mythe ou réalité ? Une comparaison précise des systèmes appliqués dans chaque pays permet de répondre à cette question.

la loi de finances française pour 1972.

la mensualisation du paiement de l'impôt.

LE NUMÉRO 1972-2 PARAITRA LE 15 MAI

l'imposition des sociétés en Europe.

la patente : régime appliqué dans différents pays.

politique fiscale de la Grande-Bretagne.

abonnement 1972 - 4 numéros : 70 F - le numéro : 20 F

demandez un numéro spécimen à l'éditeur

« Les Cahiers Fiscaux Européens »

15, rue du Louvre, Paris 1^{er} - France

tél. 231-98-82 — c.c.p. Paris 14.621.41

BONS du TRÉSOR

1 an, 2 ans, 5 ans

je sais toujours
quoi faire
de mon argent...



photo jean-louis guégan

BT.20